适度哲学

现实中的生存艺术

行者 / 编著

人生变故，犹如流水，事盛则衰，物极必反。生活既然如此，做人处世就应该处处讲究恰当的分寸，凡事都要留有回旋的余地。过犹不及，不及是大错，太过是大恶，恰到好处的是不偏不倚的中和。



中国致公出版社

花看半开色正好，酒饮微醉似神仙
——行为的适度

出言不逊成剑戟，察言观色语如兰
——言语的适度

多情自古空余恨，无情未必真豪杰
——情感的适度

金钱健康皆是宝，劳作休闲两不误
——工作的适度

随机应变权宜计，可顺可逆自在行
——进退的适度

喜怒未发谓之中，发而中节谓之和
——情绪的适度

人脉网络本无价，一片赤诚莫全抛
——交际的适度

能力大小各有位，不缓不躁稳步行
——欲望的适度







ISBN 978-7-80179-925-8
定价：28.00元

适度哲学

——现实中的生存艺术

行者／编著

中国致公出版社

图书在版编目（CIP）数据

适度哲学：现实中的生存艺术/行者编著．—北京：中国致公出版社，2010
ISBN 978－7－80179－925－8

Ⅰ．①适… Ⅱ．①行… Ⅲ．①人生哲学—通俗读物
Ⅳ．①B821－49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 038517 号

适度哲学：现实中的生存艺术

编 著 者：行 者
责任编辑：刘 秦

出版发行：中国致公出版社
（北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120）
经 销：全国新华书店
印 刷：三河市南阳印刷有限公司

开 本：710×1000 1/16 开
印 张：16
字 数：250 千字
印 数：7000 册
版 次：2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978－7－80179－925－8 **定价：**28.00 元

前　言

千百年来，在中华民族的传统文化中，一直承袭着一种理念——中庸之道。这种理念的内涵之一就是“适度”。孔子说：“过犹不及”，就是提醒人们在为人处世之际要恰到好处，要中和平衡。你的起心动念、言行举止一旦打破了某种极限，或未达到某种标准，都难以实现理想的效果，甚至会出现恶果。究其原因，都是因为某种和谐被打破，未能适度而行所造成的。

但是，人类的习性有时又是难以琢磨、难以自控的。面对种种的诱惑与迷惑，你真的能分辨是非、理智抉择吗？《吕氏春秋》记载了一则故事。鲁国有一项政策：如果有鲁人在其他诸侯国沦为奴隶，本国人可以将其赎回来，从政府那里领取所花费的金钱。有一次，子贡从外面赎回了一些人，他是富豪，不在乎那些钱，或许也觉得计较那些钱有损于自己的清德，于是就推让不受。这本来可以理解为一种高尚的行为，却遭到了孔子的批评。因为普通人并不像子贡那样有钱，让他们自己掏腰包去赎人，政府给钱也不要，他们会感到很为难，结果只能是视而不见。鲁国一项很好的政策，却因为子贡的“高风亮节”，实质上遭到了破坏。而更为严重的是，这还损害了鲁人的道德风俗，因为人们将逐渐习惯于自己的冷漠。那么，面临种种状况，你如何取舍、怎样理顺？如果你想要达到最适宜的生存状态，那就非得在生活实践的同时，多多学



习，多多领悟，打开智慧之眼，争取做出适当的判断。这样就会在观察前因后果之际，在你心中生出一份坦然，留下一丝喜悦。

适度的境界是唯美的境界。在日常的工作与生活中，不知你是否有这样的体验，当你有了某种想法，或做出某种行为后，心中会感觉到舒畅和安详。那么，我们不妨可以说，你已经尝试过“适度”的滋味。随着生活经验的增多，你就可以将这种境界慢慢地扩展开来。届时，别人将会看到一个阳光满面、和气安详的你。

书中所及，可能只是生活智慧大海中的几滴水珠，但愿读者诸君尝一勺而知全味，在生命的实践中，用自己的智慧做出理性的判断、适当的抉择，从而进入自在和谐的生存境界。

编著者



目 录

第一章 花看半开色正好，酒饮微醉似神仙
——行为的适度

大千世界，芸芸众生，最忌穷极尽绝，凡事都应该留有余地。君不见若一个人话说得太大、事办得太过，常常会无法收场，自找没趣。人生变故，犹如流水，事盛则衰，物极必反。生活既然如此，做人处世就应该处处讲究恰当的分寸，凡事都要留有回旋的余地。过犹不及，不及是大错，太过是大恶，恰到好处的是不偏不倚的中和。



第二章 出言不逊成剑戟，察言观色语如兰
——言语的适度

赠人以言，重如珠玉；伤人以言，甚于剑戟。言语又如同覆水一样难以收回。你若是只顾自己的一吐为快，说了过分的话或是作了不正确的评论，待事后明白过来了，想再弥补已比较困难，伤害一旦造成，很可能会令你失去朋友和人缘。而言辞运用恰当，却可使你如虎添翼，顺风顺水。



第三章 多情自古空余恨，无情未必真豪杰
——情感的适度

每个人都有七情六欲，感情是一种很微妙奇特的东西，它既浅薄又深厚，既纯真又费解。它像一只无形的手，不时地在左右着你对各种事情的处理。但是，一个真正有理智的人是不会轻易地让感情控制住自己，他在处理事情的时候绝不会缺乏冷静的思考，去感情用事。每个人都有感情，但并非都需要感情用事。



第四章 金钱健康皆是宝，劳作休闲两不误 ——工作的适度

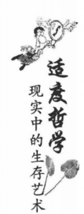
现代社会中，工作压力、生活压力本身就大，再加上长期不休假、不疗养，身体很难吃得消。殊不知，身体是革命的本钱。一个不懂得生活的人就不懂得工作。人毕竟不是机器，即使是机器，也有磨损、检修的时候。生活好了，身体好了，工作才能真正做好，这是要牢记的常理。



第五章　随机应变权宜计，可顺可逆自在行
——进退的适度

如果你面临某种大势需要抉择，在现实无可改变时，需要坦然接受；但如果是良机，正好逆风而上。当步履艰辛之时，很可能是在走上坡路，正须不惜劳苦，勇往直前；觉得过于顺利之际，却要小心是否会下滑，就要如履薄冰，战战兢兢。能进能退，可顺可逆，正是生活的技巧所在。





第六章　喜怒未发谓之中，发而中节谓之和
——情绪的适度

人并非注定要成为情绪的奴隶，或者说是喜怒无常的牺牲品。在关于是否能履行作为人的义务，或是否能执行人生计划这样的问题上，人也并非必须听命于情绪。人类生来就是主宰、统治者，生来就要成为自己和环境的主人。调整好自己，使自己的心态平和，然后你才能头脑冷静，明智地为人处事。



第七章 人脉网络本无价，一片赤诚莫全抛

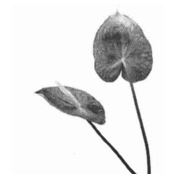
——交际的适度

人际交往的关键二字，大概可以用“距离”来形容。每个人都有自己的个性，都可能在某些方面与别人不同。朋友相处常常就会有大大小小的矛盾。当我们面对这些矛盾时，往往不可以“狭路相逢勇者胜”，因为胜的同时，一份友情也就消失了。《菜根谭》上说：“路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人食。此是涉世一极安乐法。”



第八章 能力大小各有位，不缓不躁稳步行——欲望的适度

人生来就会产生欲望，这是天赋本能，无可厚非。但人的能力、所处的环境等各种因素又制约了某种欲望的实现，或者实现后会给你带来负面的结果。这就要求人们审时度势，量力而为，不可不求，不必强求。在想法逐步满足的过程中，体验生命的快乐。



第一章

花看半开色正好，酒饮微醉似神仙

——行为的适度

大千世界，芸芸众生，最忌穷极尽绝，凡事都应该留有余地。君不见若一个人话说得太大、事办得太过，常常会无法收场，自找没趣。人生变故，犹如流水，事盛则衰，物极必反。生活既然如此，做人处世就应该处处讲究恰当的分寸，凡事都要留有回旋的余地。过犹不及，不及是大错，太过是大恶，恰到好处的是不偏不倚的中和。



己所不欲，勿施于人

人就像是一块磁铁，吸引思想相近、志同道合的同事。如果你想结交仁慈、慷慨的人，自己也必须先成为这样的人。种什么因，收什么果。你所有的思想，最后都会回转到你的身上。

有一个《第6枚戒指》的故事：美国经济大萧条时期，一位20岁的姑娘玛丽娅找到一份在珠宝店当售货员的工作。在圣诞节的前一天，店里来了一位40岁左右的男顾客。他虽然穿着整齐干净，看上去很有修养，但很明显，这是一个遭受失业打击的不幸的人。

此时，店里只有玛丽娅一个人，其他几个职员刚刚出去。玛丽娅向他打招呼时，男子不自然地笑了一下，目光从玛丽娅的脸上慌忙躲闪开，仿佛在说："你不用理我，我只是来看看。"

这时，电话铃响了。玛丽娅去接电话，一不小心，将摆在柜台上的盘子碰翻了，盘子中装着的6枚金戒指掉在了地上。玛丽娅慌忙弯腰去捡。可她捡回了5枚戒指以后，却怎么也找不到第6枚戒指。当她抬起头时，看到那位男子正向门口走去。顿时，她明白了那第6枚戒指在哪里了。当男子的手将要触及门框时，玛丽娅柔声叫道："先生。"

那位男子转过身来，两个人相视无言。一分钟后，男子才开口说道："什么事？"

玛丽娅极力压住心跳，鼓足勇气，说道："先生，这是我的头一份工作，现在找个事儿真不容易，您说是不是？"

男子长久地审视着她，良久，一丝微笑在他脸上浮现出来，玛丽娅终于也平静下来，她也微笑着看着他。

"是的，的确如此。"他回答，"但是我能肯定，你在这里会干得不



错。”停了一下，他向前一步，把手伸向她：“我可以为你祝福吗？”紧紧地握完手后，他转身缓缓地走向门口。

玛丽娅目送着他的身影在门外消失，转身走回柜台，把手中的第6枚戒指放回原处。

玛丽娅是一个聪明、善良的姑娘，她用自己的理解和宽容找回了第6枚戒指。

早在2500年前，孔子就说了一句老话：“己所不欲，勿施于人。”这句话道出了做人做事的真实根本原理。

所谓己所不欲，勿施于人，就是用自己的心推及别人；自己希望怎样生活，就想到别人也会希望怎样生活；自己不愿意别人怎样对待自己，就不要那样对待别人；自己希望在社会上能站得住、能通达，就也帮助别人能站得住、能通达。总之，从自己的内心出发，推及他人，去理解他人，对待他人。己所不欲，勿施于人，简单地说就是推己及人，它和民间常说的将心比心，设身处地为别人想一想等等，指的都是同一个意思。

为什么有人会如此友善地考虑到其他人呢？真正的原因是：这样的人懂得种下什么，收获的就是什么。播种一个行动，你会收到一个习惯；播种一个习惯，你会收到一个个性；播种一个个性，你会收到一个命运。播种一个善行，你会收到一个善果；播种一个恶行，你会收到一个恶果。

你有权利非公平地对待其他人，但你这种非公平的态度，将会使你“自食其果”。因为，你所释放出来的每种思想的后果，都会回报到你的身上。因为你对其他人的所有行为、思想，都经过自我暗示的原则，全部记录在你的潜意识中，这些行为和思想会修正你自己的个性。而你的个性相当于是一个磁场，会把和你个性相同的人吸引到你的身边。



“留有余地”等于留下后路

在河南省巩义市康店镇，有一座“中国民间小故宫”——康百万庄园。康百万庄园是17世纪堡垒式建筑的代表，它依“天人合一、师法自然”的传统文化而选址，靠山筑窑洞，临街建楼房，濒河设码头，据险垒寨墙，建成了一个功能齐全、布局严谨、等级森严的集农、官、商为一体的大型地主庄园。

凡是参观过这座“中国民间小故宫”的人都会有这样一种体会：参观了各处陈设景观，仿佛是阅读了一部纵横500年的史书。然而，让人印象最深的不是康家鼎盛时期的富有，而是悬挂于住宅区首院过厅内那块镂刻着康家家训的“留余”匾。它的外观不是常见的矩形，上部和下部各留有一块缺口，看起来像是一本开卷的书，又像是一面招展的旗。讲解员说，这叫做上留天，下留地。上留天，是指荣而思报，报效朝廷和国家；下留地，是指富而思济，救济贫众灾民，中心思想是训导子孙做事要留有余地。

匾文体现了儒家“财不可露尽，势不可使尽”的中庸思想。在这样的一种思想的影响下，康家无论是对上还是对下，凡事都留有余地，我们不妨举一例来说明。

当年慈禧太后逃难西安，回銮北京时，路过康店，康家出钱监工修造黑石关及县城、行宫和“龙窑”，花费了100多万两银子，又向清廷捐赠白银100万两，被慈禧太后赐封“康百万”。在修黄河大堤、建学校、赈济灾民等方面，康家舍得疏财，为自己赢得了好名声。恪守“留余”家训，康家前后富裕了12代，兴旺长达400余年。

中国人常说：“做人不要做绝，说话不要说尽。”廉颇做人太绝，



不得不肉袒负荆，登门向蔺相如谢罪；郑伯说话太尽，无奈掘地汲泉，遂而见母。故俗言道："凡事留一线，日后好见面。"凡事都能留有余地，方可避免走向极端。特别是在权衡进退得失的时候，务必注意适可而止。

生活中有很多尴尬事都是由自己一手造成的。其中有一些就是因为话说得太绝、事做得太过分而造成的。凡事多些考虑、留有余地，总能给自己留条后路。

"话不说绝、事不过分"是一个人老练成熟的标志。毛头小伙一般总喜欢说些过激的话，做些过分的事，这都是不懂得变通的明显标志。凡事留有余地是给自己方便，也是给别人方便，当你不幸没能达到预期目标时，压力也不会太大，别人也不会太责怪你。

当一个人做错事或处于困境时，我们说话、做事就更要当心。小孩子是最容易犯错误的，这时，父母就要注意分寸。如果经常恨铁不成钢地咒骂"你笨透了，你是世界上最笨的一个人"，小孩子会真的认为自己很笨，他做事情也会真的笨手笨脚。有的父母看到孩子考了一次不及格，会歇斯底里地骂道"如果是我，我早就从楼上跳下去了"，说不定小孩子真会从楼上跳下去。在公司里，如果一个职员经常迟到，经理可以照章扣奖金，也可以照章辞退，但绝对不能在大庭广众面前狠狠地给予批评，甚至进行人身攻击，这样做的结果往往会适得其反。

如何才叫说话不过分、做事不过火呢？我们只要把握一个原则：不要使自己过于固执，而是要懂得变通之理，学会对事不对人，不要伤害他人的自尊和人格，不要让一个人觉得无地自容。对人宽容些，别人会感激你的。而我们往往容易在高兴和气愤的时候固执地说些绝对的话，做些过火的事，其结果往往是难以收拾的。

拿破仑在一次出访邻国时因为高兴而说了这么一句话：只要法兰西帝国存在一天，我就会派人送来一枝玫瑰。许多年以后，邻国向法国政府提出要履行诺言，法国人一算，吓了一跳，那简直是一个天文数字。





最后，通过外交途径才得以解决了问题。可见平时说话、做事是不能掉以轻心的。

小事糊涂，大事清醒

任何人都不需要凡事都过于斤斤计较，应该在该糊涂时糊涂，该聪明时聪明。有句成语叫做："吕端大事不糊涂。"说的正是小事糊涂，大事聪明的意思。

宋代宰相韩琦以其品性端庄而著称，有着得饶人处且饶人的生活准则，很少有人能及。这才是"真人不露相"的注脚。对于如此的老好人又有谁会防范呢？他因此才能在无声无息中做成了两件大事：

当宋英宗刚驾崩的时候，朝臣急忙召太子进宫，太子还未到，英宗的手就又动了一下，把宰相曾公亮吓得当即退后三步，并慌忙将此事告诉了宰相韩琦，并提议想停下来不再去召太子进宫。韩琦拒绝说："先帝要是再次醒过来，那就是一位太上皇。"这时，韩琦催促人们召太子进宫。由此，避免了一次可能发生的权力之争。

担任大内都知职务的任守忠为人很奸邪，性情反复无常，总是秘密探听东、西两宫的情况，在皇帝和太后之间进行离间。有一天，韩琦出了一道空头敕书，参政欧阳修也签了字，参政赵概则感到很为难，不知如何是好。欧阳修说："随后写出来，韩公一定有自己的办法。"韩琦坐在政事堂，用未经中书省而直接下达的文书把任守忠传来，让他站在庭中，指责他说："你的罪过应当判死刑，现在贬官为蕲州团练副使，由蕲州安置。"韩琦拿出了空头敕书填写上，派使臣当天就把任守忠押走了。

要是换上另外的爱耍弄权术的人，任守忠会轻易就范吗？显然不会，因为他也相信一贯诚实的韩琦的说法，不会怀疑其中有诈。这样，



韩琦便轻易除去了祸害，而仍然不失忠厚的名声。所以大智若愚实在是一种人生的最高修养，也是一种做人的谋略。大智若愚的人总会有更多成功的机会。

晋代人谢万，是东晋宰相谢安的弟弟。他小时候曾经和蔡系争一个座位，蔡系把谢万从位子上推了下去。谢万慢慢地站起来，边拍拍衣服，边坐回到座位上，说道："你差点儿弄伤我的脸。"蔡系说："本来我就未曾考虑到你的脸。"后来两个人都没有再把这件事放在心上，当时人们都称赞他们俩胸怀大度。

这些就是历史上有名的谢蔡忍让的故事，受侮受损的一方并没有为自己的难堪和损失而大发雷霆或怀恨在心，相反地，都表现出了无比的宽宏度量。不斤斤计较的美德和风度，能够得到众人的敬重，却使伤人者感到无地自容。

大智若愚，从一个角度来说，可以理解为小事愚，大事明。对于个人来说就是一种很高的修养。所谓愚，是指有意糊涂，在该糊涂时，就不要顾及自己的颜面、自己的身份、自己的地位、自己的权势，一定要糊涂；而该聪明该清醒时，则一定要聪明。由聪明转糊涂，再由糊涂转聪明，则必左右逢源，不为烦恼所扰，不为人事所累，这样你也必定会有一个幸福、快乐的人生。

有才华不要急于展示

要想让别人坦然地接受你，即使你很有才华，也不能过分显示，甚至摆出知识渊博的架子。要懂得适时地有分寸地展示自己的才华，否则不仅会招来别人的嫉妒，而且会引起别人的不服。

一般来说，"卖货"要找懂行的商家，不能不问青红皂白就拿出手



上的货物。明智的克制不是自我埋没，而是积极寻求能够发挥才能的地方，寻求能够赏识自己的人，然后再一展身手。

春秋战国时代的宁俞，即宁武子。孔子曾评价他说，宁武子在国家安定时就聪明，在国家昏暗时就装糊涂，他的聪明别人赶得上，但他装傻时别人就赶不上了。

才智的忍耐达到极至就是要“装傻扮痴”，很多聪明人却极不情愿装傻。更可悲的是，一些人就怕别人把他当做傻瓜，千方百计地想卖弄一下聪明，岂不知这样更傻！

老子说：“大巧若拙，大辩若讷。”意思是最聪明的人，真正有本事的人，虽然有才华学识，但平时像个呆子，不自作聪明；虽然能言善辩，但好像不会讲话一样。一个人，特别是身在官场的人，不会自我保护只能导致才华的埋没。这种素质为官者不可无。

洪应明在其传世名著《菜根谭》中也认为，富者应多施舍，智者亦不炫耀，锋芒不可太露。他指出：“富贵家宜宽厚，而反忌刻，是富贵而贫贱其行矣！如何不败？”这段话的意思是：一个富贵者待人接物应该宽厚仁义，但有的人反而刻薄无礼，这种人虽身为富贵之人，可是他的行为跟贫贱之人却完全相同，这样又如何能够长久享有富贵呢？

处事为人，其实归根到底就是古人所言的“方圆”之术，也即为人要方，但处事要圆，这个“圆”当然不是指圆滑，而是一种为人处事的艺术与技巧。掌握了这种艺术与技巧，你就会在事业与生活等方方面面营造良好氛围，从而令事事顺心，更加快捷高效地达到成功。

无论处在怎样的高位，或者有多么高深的学识，在与人相处之际，都不能仗势欺人，而是要运用自己的影响力，为别人的利益和幸福着想，要比尊重自己更尊重对方，这样才会赢得别人的尊敬。

有时站在调侃自己的立场反观失败的经验，博取众人一笑，这虽然是一个非常难堪的做法，却可以使自己再度挺立于众人之中。

赫蒙是美国一个很有名的矿冶工程师，毕业于耶鲁大学，又在德国



的佛莱堡大学拿到了硕士学位。按理说拿着这些名牌学府的文凭找工作一定会被优先录取，可是当赫蒙带齐了所有的文凭，去见美国西部的大矿主赫斯特的时候，却遇到了麻烦。

那位大矿主是个脾气古怪又很固执的人，他本人没有什么文凭，所以不相信有文凭的人，更不喜欢那些文质彬彬又专爱讲理论的工程师。

当赫蒙前去应聘递上文凭时，满以为老板会乐不可支，没想到赫斯特很不礼貌地说："我之所以不想用你，是因为你曾经是德国佛莱堡大学的硕士，你的脑子里装满了一大堆没有用的理论，我可不需要什么文绉绉的工程师。"

聪明的赫蒙听了这番话不但没有生气，反而心平气和地回答说："假如您答应不告诉我父亲的话，我要告诉您一个秘密。"赫斯特表示同意。

于是，赫蒙对赫斯特小声地说道："其实我在德国的佛莱堡并没有学到什么，那3年就好像是稀里糊涂地混过来一样。"

想不到赫斯特听后笑嘻嘻地说："好，很好，那明天你就来上班吧！"就这样，赫蒙运用了必要时不妨让步的策略，轻易地在一个非常顽固的人面前通过了面试，获得了录用。

也许有人认为赫蒙那样做不十分合适。当然一件事情的处理往往不会是面面俱到、十全十美的，问题是这样处理之后能不能做到既没有伤害别人又能把问题解决。就拿赫蒙来说，他贬低的是自己而不是别人，他的学识如何当然不在于他自己的评价，就是把自己抬得再高也不会使真正的学识增加一分一毫，反过来把自己贬得再低也不会使自己的学识减少一分一毫。





贪多一定嚼不烂

伊索寓言上说：有些人因为贪婪，想得到更多的东西，却把现有的都失去了。从前，一个想发财的人得到了一张藏宝图，上面标明了在密林深处的一连串藏宝的地点。他立即准备好了一切旅行用具，特别是他还找出了四五个大袋子用来装宝物。一切准备工作就绪之后，他进入了那片密林。他斩断了挡路的荆棘，蹚过了小溪，冒险冲过了沼泽地，终于找到了第一处宝藏，满屋的金币熠熠夺目。他急忙掏出袋子，把所有的金币装进了口袋。离开这第一处藏宝点时，他看到了门上的一行字："知足常乐，适可而止。"

他笑了笑，心想，有谁会丢下这闪光的金币呢？于是，他没留下一枚金币，扛着大袋子来到了第二处藏宝点。出现在眼前的是成堆的金条。他见状兴奋得不得了，依旧把所有的金条放进了袋子，当他拿起最后一根金条时，上面刻着："放弃了下一个屋子中的宝物，你会得到更宝贵的东西。"

他看了这一行字后，更加迫不及待地走进了第三处藏宝点，里面有一块磐石般大小的钻石。他发红的眼睛中泛着亮光，贪婪的双手抬起了这块钻石，放入了袋子中。他发现，这块钻石下面有一扇小门，心想，下面一定有更多的东西。于是，他毫不迟疑地打开门，跳了下去，谁知，等着他的不是金银财宝，而是一片流沙。

他在流沙中不停地挣扎着，可是越挣扎他陷得越深，最终他与金币、金条和钻石一起长埋在了流沙之下。

如果这个人能在看了警示后离开的话，能在跳下去之前多想一想，那么他就会平安地返回，成为一个真正的富翁了。放弃，从某种意义上



来讲，是给了自己一个生存的空间，给了自己一个走向成功的道路……谁说喜欢一样东西就一定要得到它。有时候，有些人为了得到他喜欢的东西，殚精竭虑，费尽心机，更有甚者可能会不择手段，以致走向极端。也许他得到了他喜欢的东西，但是在他追逐的过程中，失去的东西也无法计算，他付出的代价是其得到的东西所无法弥补的。更也许那代价是沉重的，直到最后才会被他发现。其实喜欢一样东西，不一定非要得到它。

因为有时候为了强求一样东西而令自己的身心都疲惫不堪，是很不划算的。有些东西是“只可远观而不可近瞧的”，一旦你得到了它，日子一久你可能会发现，其实它并不如原本想象中的那么好。如果再发现你为得到这份东西而失去和放弃的东西更珍贵的时候，我想你一定会懊恼不已。所以，也常有这样的一句话：“得不到的东西永远是最好的。”因此，当你喜欢一样东西时，得到它并不是你最明智的选择。

不想占有，就不会太坎坷，所以，无论是喜欢一样东西也好，或是喜欢一个位置也罢，与其让自己负累，不如轻松地去面对，即使有一天放弃或者离开，你已经学会了平静地去对待。

缺乏自律，就会丢掉人格魅力

一个人是否能检点自己的言行，在平时体现得最真切。缺乏自律这种优良品质的人，容易使自己屈从于不加谨慎考虑的欲望，还容易随波逐流，盲目跟从某些浅薄无知的人。如果一个人没有勇气去克制日常生活中的不良欲望，实际上很难做到自律，很难培养出真正的独立自主的品格。

元朝的时候，连年战火，局势动荡不安，老百姓为了保全性命，经





常流落异乡。有一个读书人许衡，他也随着逃难的人潮，来到一处偏僻的村镇。难民们赶了一天的路，个个又饥又渴，看到路边的果树，大家欢喜地采撷水果，饱餐一顿美味。许衡只是静静地坐着，并没有加入采摘水果的行列。有人热心地怂恿他："许先生，赶快去吃水果，又大又甜哦！"许衡回答："这水果是有人种的，要得到主人的允许，才能摘来吃呀！"一旁的人哈哈大笑，不约而同地说："哎呀！先生，现在是什么年头了，各处战乱频频，果园的主人早就远走他乡，哪里还有什么主人呢？"

许衡面色凛然地回答："尽管现在战火漫天，这个果园失去了主人，难道我们的心中就没有主人吗？我采摘水果食用，就是偷盗，侵犯别人的利益，我心中的主人时时刻刻替我监管道德，替我看守良知，我怎么能逾越规矩呢？"

世间的法律法规，往往约束一些人的外在行为，不易约束其心灵，但作为一个品格优秀的人，应努力使自己的心如君子怀璧。

公元1858年，美国的亚伯拉罕·林肯在参加参议院竞选时，有一位朋友真诚地劝告他不要发表演讲。但是林肯回答说："如果命运注定我会因为这席讲话而落选的话，那么就让我伴随着真理落选吧！"性格坦然的林肯果然落选，但苍天不负有心人，两年之后，亚伯拉罕·林肯终于就任了美国总统，而且是一位伟大的总统。

人生在世，有许许多多的外来力量在诱惑着你我，强迫着你我，扭曲着你我，去做这件事或做那件事，尽管这些事或那些事是你我并不情愿做的，但是，当你我不情愿做时，是否静坐时深思过？人世间，除了权力、金钱、声望等等之外，还有一个给人成功、百验百灵的秘诀。有了它，一个人的潜能就可能成倍地施展出来，这不是别的，就是洁身自好。洁身自好，这是成功的品格。不要随意放纵自己，不要轻易向各种诱惑低头，坚持自己的方向与计划，管理好自己的人生。否则，你很可能因为贪图眼前的一点点安逸享受，而损失掉生命中真正的财富。



面临抉择时，要当机立断

抓住机遇，别轻易放弃。每当面临一个新的机会，在斟酌得失之间，犹豫往往会在你的内心里悄然出现。机会的得失往往在反复考虑之间，所以，机会来临时，你便应该打开大门去迎接，以免稍有迟疑便使即将到手的机会丧失。成功人士多是因为眼光敏锐，能够及时发现机会，把握时机，在竞争中立于不败之地。

保罗·高尔文是摩托罗拉公司的创始人和缔造者。成功后的高尔文，常有人向他讨教成功的秘诀。每当这时，高尔文就总会讲起自己小时候卖爆米花的故事。高尔文出生在美国的一户平民家庭。10 岁那年，高尔文在一个名叫哈佛的小镇上念书。哈佛镇当时是个铁路交叉点，火车一般都要停留在这儿加煤加水，于是，许多孩子便趁机到火车上卖爆米花，一个个获利颇丰。高尔文感到在车站上卖爆米花是个不错的买卖，于是，上课之余，他也加入了卖爆米花的行列。为了争夺顾客，孩子们之间常常会爆发一些“战事”。但每当“战火”烧到高尔文身边时，他总是能很快与对方和解，他常常告诫对方：“我们这样搞下去，谁也做不成生意了。”除了到火车上叫卖，高尔文还想了许多办法来增加销量。他搞了一个爆米花摊床，用车推到火车站或马路上叫卖。还往爆米花里掺入奶油和盐，使其味道更加可口。

1910 年，哈佛镇下了一场大雪，几列满载乘客的火车被大雪封在了这里。高尔文就赶制了许多三明治拿到车上去卖。三明治做得并不太好，但饥饿的乘客们仍抢着购买。

高尔文没有趁机敲竹杠。事后，高尔文一算账，他惊喜地发现，公平的获利仍然让他发了一笔小财。



夏天到来后，高尔文又创意搞了一种新产品，他设计了一个半月形的箱子，用吊带挎在肩上，在箱子中部的小空间里放上半加仑冰淇淋，箱边上刻出一些小洞，正好堆放蛋卷，然后拿到火车上去卖。这种新鲜的蛋卷冰淇淋很受乘客们的欢迎，他的生意非常火暴。

在火车上做买卖很快成了一个大热门，不但镇上的孩子们纷纷加入竞争行列，而且铁路沿线其他村镇的孩子们也纷纷效仿。高尔文隐隐感到这种混乱局面不会维持太久，便在赚了一笔钱后果断地退出了竞争。不出所料，不久之后，车站就贴出通告，禁止一切闲杂人进入车站和在火车上做买卖。

卖爆米花的经历，培养了保罗·高尔文对市场动态敏锐的把握能力，也成了他日后经营生涯中赖以制胜的法宝。在以后的岁月中，每当某些产品或销售进行不下去时，高尔文就会向他的同事们讲述“卖爆米花的故事”。

任何人都应该在平时养成主动接受挑战的习惯，若有在众人面前表演或发表意见的机会，应该尽量把握住，它一方面可以帮助你克服心理障碍，一方面也能训练自己的胆识。机会的得失往往在反复考虑之间，这时容不得有半点犹豫。

诚实可能带来小麻烦，也能进入大境界

齐白石老人70多岁的时候，曾对人说：“我才知道，自己不会画画。”人们齐声称赞老人的谦逊。老画家说，我真的不会画画。于是人们会越发称赞，当然没有人相信他说的话。

齐白石是从古人与造化中看出自己能力的细微，这番话是接近真理时的谦逊。



巴金也曾经说过：我不会写作……闻者惊诧不已，巴金不会写作谁还会写作呢？但如果认真地阅读他的作品，感到巴金的确只是把非说不可的话说出来了。

牛顿说过：在宇宙的秘密面前，我只是一个在海边拾捡贝壳的儿童。

爱因斯坦被推举担任以色列首届总统，但被他谢辞。他说：我只适合从事与物理学相关的一些工作。

这些高明人士的嘉言懿行，以往都被当做谦逊的美德而加以赞扬。其实，真正的谜底是在于他们的坦诚、真实。

有人认为诚实有时如同谦逊，甚至如同幽默。这是被大人物的光环虚化的误读。诚实是一个人走向人生顶峰时所自然呈现的坦诚，是一种坚韧的力量。在他们那里，一切谎言虚饰都变得毫不重要，甚至令人可憎。

在缺少力量的人的眼里，往往离不开虚假，像没有力量走路的人离不开拐杖那样。诚实是一种力量，一种美的力量。和诚实的人打交道，令人心仪。他们的平静以及坦白，初听起来令人有一点意外，突如其来说出来的真话甚至像是假话。

诚实的人常常谈笑从容，他们的眼睛和口气使你无法怀疑其话语的真实。他们可以坦诚地谈论自己的出身、处境和对事情的看法，使你感到在所谓荣辱进退、尊卑显隐之间，有一个大的道理的存在。掌握这一道理的人敢以真面目示人，这样的人让人感到踏实牢靠。

诚实的人同时是得大自在、占大便宜的人。他们比诡诈的人更放松，因而更有智力。他们没有羁绊，也不设防，更不需要借助更多的辞令、表情、身世来解释自己。诚实的人把真话像石头一样卸到了别人的怀里，自己反得一身轻松。

不说真话的，除去道德缺陷之外，大约属于这么几种情形：不宜、不敢和不能。第一种情形是不宜属于私密范畴，如一个女人不必要向每

一个刚见到的男人作自我介绍。第二种情形是不敢，是在文化上怀疑诚实的作用。这种人知悉诚实带来的小麻烦，却不知诚实带来的大境界。所谓“从文化上怀疑”，是指在人际交往观念中，贬低诚实的作用。有些人除了怕吃亏之外，还怕被别人低估自己的智力水准。第三种情形是不能，这是因为在一个不讲真话的环境下生存已久，诚实的机制已经迟钝，诚实会与他整个世界观相对立。我们这样一个历史悠久的民族，在经济全球化的后工业时代检讨诚信，实在是一件大可悲伤的事情。但这是一条正道，光明无碍，月满天心，让人感到创新与再造的活力。

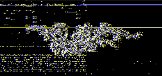
奢侈者毁灭，节俭者长存

楼兰人曾经创造了灿烂的文明，然而楼兰古国却永远地埋在了沙漠中，与其说是风沙和疾病使这曾经辉煌一时的国度消失，倒不如说是奢侈的楼兰人自己葬送了自己。经过几代楼兰人的努力，楼兰古国呈现出欣欣向荣的局面，物产丰富，人民安居乐业。这一切助长了国王和大臣们奢华的欲望，于是大兴土木，盖造宫殿，森林被破坏了；大量放牧

[illegible]……楼兰的绿洲就变成了一片[illegible]

[illegible]个人更是这样，尤其是物质文明的现代社会，更应[illegible]

[illegible]的过程中存在着两种常见的习惯：奢侈与节俭。一部分[illegible]的打算，根本不考虑未来生活会出现的挫折，不管每月挣多[illegible]手大脚地花，不到月底就分文不剩了。他们的开支不是为[illegible]的生活，而是为了满足享受和虚荣[illegible]



无意义的洋酒、洋烟及山珍海味的饭局上，去赌场潇洒，去美容厅找“顶级”服务，……这就是奢侈，有这种习惯的人，生活对于他们来说，就是花天酒地，纵情享乐，不为将来做准备，不考虑明天将如何度过。与此相反，一部分人对每一笔开支都精于计算，除了生活必需之外，把所有的钱都用于投资或存入银行，哪怕是自己已经很富有了，不该花的钱一分也不愿多花。他们深知金钱对他们将来的事业的价值，钱是用血汗换来的。他们善于积累零散的钱财作为他们发展事业的必备资本，为后来的事业奠定经济基础。这种节俭的习惯就是他们成为富人的秘诀之一。

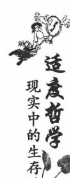
下面有一则有关节俭的小幽默：有一次，一个百万富翁请客，席间一位客人吃面包时，不小心将面包上的芝麻粒掉进了餐桌的缝隙里。“啪”的一声，主人猛地拍击了一下桌子，把在座的客人们都吓了一跳。大家不明白富翁的用意何在，都用惊恐的眼光看着富翁，只见富翁不慌不忙地用手指头沾起从桌缝里蹦出的芝麻粒，放进了自己嘴里。

富翁的节俭似乎有些近乎于吝啬，但在富翁看来，即便是一粒芝麻，也是靠双手挣来的财富，当然应当好好珍惜。可能生活中有很多人并不像笑话中的百万富翁那么节俭，也从来不懂得什么是自我克制和精打细算，总是喜欢出风头、讲排场，不仅把自己的收入吃光用尽，而且还借钱来撑场面。这种人如果在生活中发生了变故，不但自己站不起来，往往还会连累别人。

通常来说，农村孩子要比城里的孩子节俭得多。最重要的原因是城里充斥着各种各样的玩物，时时刻刻都在引诱他们去购买。但农村的孩子就不同了，他们既没有受到这样的诱惑，又非常珍惜自己好不容易得到的几个零花钱。

就像很多城里的孩子宁愿把钱放在口袋里，也不愿意存在银行一样，生活中有许多人也习惯把所有的钱都带在身边，这样往往就造成了他们随随便便地胡乱挥霍，毫无节制。固然，钱存到银行里以后，要用





起来就没有带在身边那样方便。但不养成存钱的习惯肯定是要吃亏的，因为习惯把钱放在身边的人往往在用钱方面会失去控制。

以前曾有一个年轻人到家具厂里去做学徒。其实，他的家庭经济状况很好，他的父亲要求他每晚住在自己家里，并且每月支付给家里一笔住宿费和生活费。一开始，那个年轻人觉得这样太苛刻了，因为他当时每月学徒工的收入，就刚够支付这笔住宿费和生活费，生活中只能是省吃俭用。但是几年之后，当这个年轻人自己准备开设家具厂时，他的父亲把那个年轻人叫到跟前，对他说："好孩子，现在你可以把每年陆续付给家里的费用拿去了。我这样做的目的，是为了能够让你积蓄这笔钱，并非真的向你要住宿费和生活费。现在你可以拿着这笔钱去发展你的事业了。"那个年轻人到此才明白父亲的一番苦心，对父亲的贤明感激不尽。如今，那个年轻人已经成为了美国一家著名家具厂的老板，而和他当年一同当学徒的工友们却因为缺少积蓄的习惯，如今仍然在为他人干着很累的力气活。不少富者往往能根据自己的收入来决定生活的支出，他们总是想方设法使自己的支出少于自己的收入。

一个没有多少钱的人，必须要有"居安思危"的清醒认识，要知道自己的经济实力是不可以与任何生活波折抗衡的，所以必须勤勉工作，必须过简朴的生活。经济周期是永恒存在的规律，在一阵经济繁荣以后，接踵而来的必定是市场饱和、就业困难和经济困顿。如果平日节俭有些积累，那么，即使处于经济低谷，也可以避免遭受重大创击，可以使自己有喘息的机会，直到东山再起。不难设想一个一点积累都没有的人下了岗，往日那种花钱如流水一般的他及他的家人，将面临怎样的困窘，甚至还要承受饥饿之苦。因此，节俭积蓄对于一般人来说是非常重要的。

巴尔扎克曾在一部书中写道："宁愿因饥饿倒地，也不要去借钱！"是啊，暂时忍受一下饥饿、寒冷和贫困，牺牲暂时的快乐与幸福，又有什么要紧！千万不要图谋一时的虚荣，去享受本不属于自己的生活，因



为享受过后，你面临的是更大的痛苦与不幸。唯有养成节俭的习惯，你将来才有希望真正地享受生活，享受成功，享受财富！

见好就收，别守着成绩不能自拔

有艺术经验的演员知道，“再来一个”得有严格的节制，最好是在观众兴致正浓的时候就悄然退场，这也叫做见好就收。因为台下的观众掌声热烈，就没完没了地“再来一个”，等到观众倒了胃口再收场，总会有点灰溜溜的感觉。

“见好就收”虽然是俗语与俗理，但却并非俗论，能进入这一境界，真是不容易。

相反，“见好就上”倒是蔚然成风：炒股票、倒房地产、抢建某种工业城……一拥而上，沸沸扬扬。这些人光讲究速度，至于转向系统和刹车系统怎么样，不管。事关方向、速度控制的“方向性”、“路线性”、“安全性”、“协调性”的重大问题常常被忽视。浑身发热之际，往往就是冷水淋头之时，极易坐下病根，弄得不好，说不准就“误了卿卿性命”。

要是整个社会流行起寒热症来，那受损的可就是社会的整体财富了。高一脚低一脚、左一冲右一撞，跟患了小儿麻痹症似的，不能只强调“道路是曲折的”，只怪地不平，还应当仔细琢磨琢磨是不是自己腿脚有毛病。

“见好就收”这一俗语、俗理透射着理性的光辉和对尺度冷静把握的坚毅。只知大杀大砍的乃是匹夫之勇，知道适时鸣金收兵的则是良将和智者。李逵任性地挥着两把板斧，不问青红皂白，只管排头砍杀过去，经常是自己也弄不清跑到哪儿了，非得由燕青、吴用等人大喝一声

“黑厮，休要只顾杀人”，才能把他拉回到“正道”上来。

阿拉伯人应该算是很早就有了商品意识和商业行为的，他们就深谙“见好就收”之道。《阿里巴巴与四十大盗》中，写了念着“芝麻芝麻开门吧”的口诀，就能进了藏宝之洞，有的人适量地敛了财宝，既没眼发红、心发黑，也没脑袋发涨，遵循了“见好就收”的原则，冷冷静静出了洞，安安生生过日子去了；有的人一进洞，利令智昏，怎么拿都嫌不够。口诀？哪还记得啊，门不开出不去，最后只能让强盗们回来给大卸了八块……

这不禁令人想到，如果让一些人进那个藏宝之洞，不是为了拷问灵魂，而仅仅是做了个测试，看看有多少人能像阿里巴巴那样平安出洞的？

相反，那些见好就收的人才会笑到最后。中国历史上就不乏这种见好就收的政治家，他们没有一味地坚守自己的“阵地”，李泌便是这样的一位。

李泌曾经与唐肃宗同榻而寝，简直情同手足。但李泌决意离唐肃宗而去时，他说：“臣有五不可留：臣遇陛下太早，陛下任臣太重，宠臣太深，臣功太高，亦太奇。”李泌明白，倘若迷恋这一切而不想“收”，那么，事情就会悄悄地发生变化。周围的环境会变，信任会变成猜疑，宠幸会变成妒忌；自己的心态也会变，功能使人变骄，权会使人变蛮，弄得不好就会身败名裂，以至于像李斯那样，想当平民百姓而不得。

“见好就收”的可贵，就在于能够摆脱直线思维，善于“脑筋急转弯”。

潮水有涨也有落，鲜花有开也有谢，掌声有起也有息，无论什么东西——自然也包括权势和名声——一旦到了顶峰，都会走下坡路的。见好就收，就是对辩证法则和自然规律的清醒认识以及居安思危的明智选择，比起“不得已才收”，无疑更为从容，也具有更多的主动性。

这都是最基本的道理，却也最容易被人忽略。李泌说的“五不可

留”，在许多人看来，可能恰恰就是“五不可退”，即使是洞察世事的人也未能免俗。

风雨的人生，总会遇见不少选择，年轻时又有太多的彷徨，每每在人生的十字路口我们都会徘徊不定。失败、成功像一对孪生兄弟，总是如影相伴，成功时要看到躲在成功身后的影子，不要一味地坚守着成功的那点喜悦不能自拔，还是要懂得见好就收之道，该放弃的就要理智地放弃，万不可因一时的贪恋或是分不清形势而酿成不堪收拾的局面。

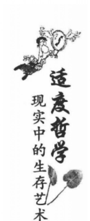
举手投足，恰到好处

举止文雅，谈吐谦虚，表情和蔼，这是一个绅士必须具备的基本素质，也是打造绅士的关键要素。

言谈举止为何如此重要？因为身体的任何一个部位的姿态和动作都能传递一定的信息。所谓“站有站相，坐有坐相”，就是气质修养、精神状态的体现。现在有不少年轻人，尤其是男青年，体态松松垮垮，弯腰驼背，或是一站一坐东倒西歪，给人一种精神不振、气质不良的感觉，有损于自我形象，容易被别人轻视。这就需要在平时注意形体训练，至少要做到体态端正、庄重，不论坐、站、行，都要抬头挺胸、收腹提臀，目光平视或稍高一点。这是一种习惯，也是一种意识，只要有心就不难做到。

一位大学毕业生到一家中外合资企业应聘面试。一进门，他就旁若无人地大声说笑；未经考官允许便一屁股坐在沙发上，跷起二郎腿，悬起的那只脚还不停地抖动；考官和他交谈时，他的手指不是互相碰撞，就是在桌边上敲击。尽管他的专业和外语水平都不错，但面试的结果却是不合格。





他对此感到迷惑不解，经打听落选原因，他才知道人家觉得他的举止浮躁浅薄，是个不踏实、不可靠的人。后来，他吸取了这个教训，注意改善自己的体态。到另一个单位应聘面试时，他的言谈举止恰当得体、文雅大方，结果被录取了。同样的业务水平，两次面试的结果却截然不同，这说明了体态语言的重要作用不可忽视，也说明了一个人的体态是可以通过训练改变的。

体态语言的表情达意尽管不如有声语言那么具体明确完善，而且大多是配合口语表达起辅助作用，但它在表现一个人的思想、性格和气质等方面，却具有有声语言不可替代的独特的真实性。这是因为人所说的话可能有真有假，而人的体态语言却大都是心理活动和内在气质的真实表露，有许多是习惯性、下意识的。尽管在体态语言中存在“假面具”的表现，但是在正常的情况下，这主要是人际交往中相互适应、表示礼貌的“润滑剂”，并不存在欺骗性；至于某些装模作样和存心欺骗的假面具，必然会由于各种体态语言之间缺乏内在联系，显露出某些不和谐的破绽来。

我们可以认定：体态的默默而语在表露人的心理活动和内在气质方面，比有声语言更加真实可靠。这种无声胜有声的特点，更加表明了体态语言的交际功能是不可忽视的。

日本的《男子汉》杂志曾列出100条令姑娘讨厌的恶习。如，坐下时东倒西歪，把裤脚卷起；谈话时不停地搓手，打响指；走路时屁股扭来扭去，弯腰驼背；过分地对着镜子梳头，照来照去；用手拔胡子、搔头皮；用手指挖鼻孔、剔牙；沾着唾沫数钱、翻书；笑时用手捂嘴；经常脱掉鞋袜……

体态就是信息，一举一动，甚至一个眼神，都是在默默表现心理和气质，你若是在体态语言上不拘小节，岂不是等于自我丑化吗？轻则损害个人形象，重则有损国格，这实在是“因小失大”，太不聪明了。其实，体态语言的奥秘正在于“小节见精神”。达·芬奇说：“精神应该



通过姿势和四肢的运动来体现。”当然，还应该包括面部表情。

我们在日常生活中常对某些售货、营业、开车、开电梯等等的服务人员说声“谢谢”。要说小节，这件事可算够小的了。可是你说声“谢谢”时，能不能让你的体态传达出相应的信息，给对方的感觉却大不一样。你说“谢谢”时，要有恰当的体态：头部轻轻一点，目光要注视对方，而且要伴随着真挚的微笑，有时还可以握手。这样，会在对方的内心里引起强烈的反响，被你的真心诚意所感动。

单就眼神来说吧，讲究礼仪的人不可不拘这类小节。一般情况，一个人与他人见面交谈，眼神要亲切自然，表达出真诚的情感。既不能冷漠呆板，也不能滴溜溜乱转。眼神要随着交谈的内容和对方的反应而适当变化：如果谈到了令人喜悦的事情，眼神自然该流露笑意；如果谈到令人悲伤的不幸，眼神就表露出哀伤的情感。

最主要的是目光要注视对方，吸引对方的注意，但又不能死死盯住对方的眼睛不动。即使对方的眼睛很美、神采动人、脸蛋漂亮，你也不能过久地盯住不放。再细小的体态语言也有一个是否得体的问题。与人交谈的眼神，不论是轻松微笑之时，还是庄重思考之间，都要亲切自然而又适当灵活。在面对许多人的场合，不能只盯在某个人的脸上，而忽略了坐在角落里的客人或听众。

见面握手，这已是相当平常而普遍的礼节了。各种握手看似没有什么区别，但实际上，握手的姿势如何、用力大小、时间长短，所表达的态度和情感极不相同。掌心向下，表示“我高人一等”，是支配型；掌心向上，表示“我愿顺从你”，是顺从型；只有掌心向内，用力适当，才是平等相待、合乎礼仪的握手。在上下级、长晚辈和男与女等不同身份的人之间，一般是上级、长辈和女方伸手后，下级、晚辈和男方再伸手相握，至于“抓指尖式”以及戴手套、伸左手等握法，更是不得体、没感情的表示了。





要进步从点滴做起

改变1%，就改变了全部。培养良好的品格，追求诚实的生活，最好的办法就是要从小处着手，从点滴做起。

良好的品格的形成，需要从点滴做起，注意从小处上下功夫，恪守循序渐进的原则。比如，通过约束自己按规定的时间学习、休息和娱乐且经年持久，就可以锻炼个人意志和韧劲。

另外，还要靠自身高度的自觉性和自律性才能够做到。即使没有人监督也不出现越轨行为，更不去做恶事，这才能表明正确的品格意识已在心中生根发芽，良好的品格已开始形成。

在生活中，下面的两点小原则是不能忽视的：

1. 勿以善小而不为。善小，是指精心地保持自己的善行，认真地培养自己心中开始出现的正确的道德观念和良好品质的幼芽，使其不断积累和成长壮大，并能从点滴小事做起。

三国时期的刘备曾告诫他的儿子刘禅："勿以恶小而为之，勿以善小而不为。"因为"小隙沉舟"，"蝼蚁可溃千里长堤"。荀子指出："积土成山，风雨兴焉；积水成渊，蛟龙生焉；积善成德，而神明自知，圣心备焉"，"故不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江海。"就是说，高尚的品格不是一夜就能养成的，它需要一个长期的积累过程。只有不弃小善，才能集成大善。平时不检点，不积善，随意性强，只想有朝一日碰到紧要关头，定会挺身而出，这是根本不可能的。平时不注意改掉小毛病、小缺点、小过失，对自己姑息原谅，日后必会酿成大错，出大问题。

2. 积极慎独，表里如一。慎独，就是指独自反思，自查自纠存在的缺点和毛病。先哲们尤其推崇这种品格修养方法。这种方法主要是强



调在无人监督时，不仅不能放松，而是要更加注意坚持自己的道德信念，不受外界的引诱，能做到“不动心，不伸手，不迈步”，在“隐”和“微”上下功夫。当人们独处单行时，他人看不见，听不到，最易放松言行，不注意用良知和规范来要求自己，最容易侥幸放松。因此，必须坚持积极慎独，表里如一，去除哗众取宠之心，做到有人在场和无人在场一个样。不容许有任何邪恶的念头支配行动，不去干任何不符合原则和道德规范的事，这样才能防微杜渐，使自己的品格经得起任何环境的考验，达到运用自如、至诚、至善的境界。

不去尝试，就无法体验真相

在现实生活中，我们会发觉“看着黑”，但是走下去“未必如此”，往往是走到黑暗“近”处的时候，就会发现，原来并不太黑，甚至根本就是“亮”的。这不仅是自然界的一种情形，在人生的事业、爱情、家庭、金钱和人际关系等方面也是如此。坐在那里想，越想越可怕；坐在那里看，越看越黑暗。如果我们能够尝试着向前走，不畏艰难和黑暗去进行尝试，我们就会发现，其实并没有什么值得可怕的事情。

现实生活中，事情往往远没有你一开始时坐在那里想的那么可怕和黑暗。这就是现实，就是规律，想着怕，看着黑，实际不尽然。就像小孩子吃奶一样，先尝一下，然后，确认了，再猛吸。人生的一切领域，都可以去“尝试”，但绝不要单纯地去“想”，去“等”，去“盼”。不尝试怎么能知道？或许就会错过了“机遇”。另外，任何事物都是从“量变到质变”，尝试就是“探量”，在量上做文章，而且量也是在积累的，随着这种积累的增加，才能达到质变，事情或许会出现转机。有希望，就继续干。



尝试的另外一个表现，就是“接触”。谈恋爱也好，竞争也好，合作也好，都是与“人”在进行较量。只有进行了接触，才可以了解某个人，才可以知道他的“秉性”。优势和劣势，接触后才会知道，知道后才能把握，把握后才能决定取舍。因此，仅仅想是没有用的，关键是动，关键是尝试，关键是接触——各类人士都去接触一下，看看如何，试试怎样，未尝不可。

人生需要尝试，特别是在创业时期。一般说来，创业之初并不知道结果如何，那么，在这个时期，就需要尝试、尝试、再尝试，试验、试验、再试验，挑战、挑战、再挑战。当然，这里所说的尝试、试验、挑战等都是有一定限制的，那就是必须在保证生命安全的前提下，去进行尝试。因为，生命只有一次，如果尝试的后果是生命的消失，也就不是尝试了，而是无谓的冒险，无谓的牺牲，与我们所说的“尝试”是格格不入的。

尝试必须有实力保证，必须可以控制，必须是非常小的投入。对于尝试的可控制程度来说，应该是“绝对可靠”。也就是说，起码要留住80%—90%才是可靠的，才是尝试性质的，万一出现一些损害或损失，都不要紧。都是可以“拉回”和承受的。尝试的投入最好不要超过总量的20%。

尝试的另外一个要求，就是力量要到位。比如，我们想搬动桌子，那么就必须把力量用到桌子上，就是用手抬起桌子，而不能远远地站在那里吹气、喊话，那样桌子是不会动的！其中的道理很简单. 因为我们的腿和手，都与我们的人体连接在一起，我们动手，手就动、我们动脚，脚就动，这就是身体连接、力量到位。只有力量到位，关联到位，才会产生效果。强调反复尝试，原因就在于以求把力量运行到位。

世上没有一蹴而就的事情，要在尝试中前进，在尝试中成功。



有了好想法，绝不要拖延

在古老的原始森林，阳光明媚，鸟儿欢快地歌唱，辛勤地劳作。在这些鸟儿之中有一只叫做“寒号鸟”的小鸟，它有着一身漂亮的羽毛和嘹亮的歌喉，它到处游荡卖弄自己的羽毛和嗓子。看到别人辛勤地劳作，反而嘲笑不已。好心的鸟儿提醒它：“寒号鸟，快垒个窝吧！不然冬天来了怎么过呢?”

寒号鸟轻蔑地说：“冬天还早着呢，着什么急呢？趁着今天的大好时光，快快乐乐地玩玩吧！”

就这样，日复一日，冬天眨眼就到来了。鸟儿们晚上都在自己暖和的窝里安详地休息，而寒号鸟却在夜间的寒风里，冻得瑟瑟发抖，用美丽的歌喉悔恨过去，哀叫未来：“哆啰哆，哆哆嗦，寒风冻死我，明天就垒窝。”

第二天，太阳出来了，万物苏醒了。沐浴在阳光中的寒号鸟好不得意，完全忘记了昨天晚上的痛苦，又快乐地歌唱起来。

有鸟儿劝它：“快垒窝吧！不然晚上又要发抖了。”

寒号鸟嘲笑地说：“不会享受的家伙。”

晚上又来临了，寒号鸟又重复着昨天晚上一样的故事。就这样重复了几个晚上，大雪突然降临，鸟儿们奇怪寒号鸟怎么不发出叫声呢？太阳出来后，大家一看，寒号鸟早已经被冻死了。

寒号鸟的故事，由来已久，我们始终要记得：立即行动，不拖延是多么重要。寄希望于明天的人，注定是一事无成的人。

懒惰之人的一个重要特征就是拖沓。把前一天该完成的事情拖延敷衍到后一天，是一种很坏的工作习惯。对于一位渴望成功的人来说，拖



延最具破坏性，也是最危险的恶习。它使人丧失进取心，一旦开始遇事推托，就很容易再次拖延，直到变成一种根深蒂固的习惯。解决拖沓的唯一良方就是行动。当你开始着手做事——任何事，你就会惊讶地发现，自己的处境正在迅速地改变。

习惯性的拖延者，通常也是制造借口与托辞的专家。如果你存心拖延逃避，就能找出成千上万个理由来辩解为什么事情未能完成，而对事情应该完成的理由却想得少之又少。把“事情太困难，付出太昂贵、太花时间”等种种理由合理化，要比相信“只要我们更努力、信心更强，就能完成任何事”容易得多。

这类人无法接受承诺，只想找借口。如果你发现自己经常为了没做某些事情而制造借口，或想出千百个理由为事情未能按计划实施而辩解，最好自我反省一番了。拖延是对生命的挥霍。拖延在一些人们的日常生活中司空见惯，如果你将一天时间的作为记录下来，就会惊讶地发现，拖延正在不知不觉地消耗着我们的生命。别再做一些无谓的解释了，动手做事吧！

不能只顾一厢情愿

俄国著名寓言作家克雷洛夫写过一篇叫做《杰米扬的汤》的寓言。寓言里说，有位十分擅长做鲜鱼汤的杰米扬，为了款待自己的老朋友福卡先生，特地做了一锅鲜美可口的鱼汤。

鱼汤做好后，杰米扬一碗接一碗地热情敬劝老友多喝，直喝得福卡汗流如雨，叫苦不迭。可是，杰米扬仍然再三敬劝，还是一个劲地给他盛汤，说：“看你喝得真痛快！好，再来一碗吧！”

结果，原本很爱喝鲜鱼汤的老福卡，在杰米扬喋喋不休的劝告声



中，再也招架不住了，他不得不赶紧拿起帽子、腰带和手杖，用足全力跑回家去。

从此，老福卡再也不敢登杰米扬的家门了。

这则寓言告诉人们一个道理：对别人一厢情愿地热情付出，是永远不会有好结果的。

如果不考虑别人是否愿意接受自己的付出，以及可接受程度的大小，而只是一味地从自己的愿望出发去给予，那就会使人像福卡先生那样产生无比沉重的压力。

不仅如此，这种做法还会损害自己的心灵和感情。有人就常常抱怨说："我对×××那么好，付出了那么多，为什么他反倒开始不喜欢我了呢?"

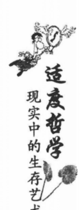
殊不知，正是因为自己付出了太多，总是"剃头挑子——一头热"，才损害了与别人之间的感情。

假如只想索取、不想付出，就一定无法与别人友好地交往；但是，如果一味地只讲付出，对别人一厢情愿地表达情意，却不考虑对方的真实感受，那也同样无法与人建立起良好的关系。这篇《杰米扬的汤》的寓言故事以生动、形象的描写，揭示了这条处理人际关系的辩证法。

有的人片面信奉"吃亏是福"这句格言，误以为只要自己不怕吃亏，比别人多吃一些亏，就一定会赢得良好的人际关系。其实，这是一种误解。过多的付出，尤其是一厢情愿的付出，对于别人来说可能是一笔无法偿还的债，使人产生一种巨大的精神负担和心理压力。对方会因此感到很累，不堪重负，导致心理天平的失衡。这同样会损害人际关系的形成和发展。

《庄子》中讲述过一个鲁王养鸟的故事：

鲁国郊外飞来一只奇异的海鸟。老百姓从来没有见过这种鸟，纷纷扶老携幼前去观看。消息传进宫内，鲁王以为是神鸟下凡，命令把鸟捉进宫中，供养在庙堂里面。



他让宫廷乐队为海鸟演奏庄严肃穆的宫廷乐曲，让御膳房为海鸟摆下最丰盛的酒席。海鸟从来没有见过这种场面，一下子吓得头晕目眩，惊慌失措。它不吃不喝，3 天以后就死掉了。

鲁王认为自己乐于享用的一切，世上所有的人，甚至包括鸟类也一定乐于享用。殊不知，他对海鸟的种种优待，对海鸟而言则是一种残酷的虐待。这也就难怪海鸟会迅速死亡了。

由此可见，我们在与他人交往时，自己的主观愿望再好，但如果不符合对方的心意和特点，结果也只会适得其反。因此，我们必须戒除“理应如此”的想法，切莫仅以自己的思维来判断对方的需要。

诚然，热心助人是一种美德，但如果不讲方式一味地向他人提供帮助，也会让人感到不自在甚至无法接受。体贴、周到、“委婉”地帮助，更容易博得别人由衷的感激和敬意。

那些在助人时总是想让对方明白自己的好意，或是竭力想让人记住自己的好处、大肆宣扬自己的人，反而容易令人产生不快与厌恶，是“出力不讨好”的。

养成好习惯，胜过高智商

好习惯是成功的基石，好习惯是成功的阶梯。一个人要想在事业上取得成功，就必须养成良好的习惯。

2001 年 7 月份，南方一家颇有名气的青年刊物，隆重地推出一篇调查——《告诉你一个真实的安子》，使人们再次聚焦 20 世纪 90 年代初期民工潮中出现的成功人物。

那一年，17 岁的乡下姑娘安丽娇（安子），初中没有毕业，便怀揣着希望和茫然，独自一人从广东梅县扶大乡闯到深圳。像成千上万个打

工妹一样，安子在一家港资电子厂，成了流水线上的插件工。插件工工种枯燥苦累。一天工作12小时，没干多少天，手指上便是一团团黑黑的淤血，十指连心地疼痛。但在繁重的打工之余，安子还是用学习来充实自己的每一天：从自学初中课程，一直到深圳大学中文系大专课程，打工7年间，安子坚持自学了6年半。7年的打工收入，几乎全交了学费。

1991年，安子在打工之余，将打工日记加工创作成《青春驿站——深圳打工妹写真》在报纸上连载，反响始料不及，读者的信件像雪片般飞来。曾经在一个星期内，收到200多封来信。随后，安子创作的《都市寻梦》等文学作品相继面世。深圳市广播电台力邀安子主持“安子的天空”。数以万计在都市寻梦的进城务工青年，渴求在这片天空中获得心灵的慰藉。

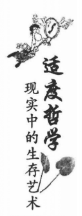
8年不到的时间，一个普通打工妹完成了“蛾变蝶”的全部过程。今天的安子，是4家公司的总经理，其中的新家政服务公司，是深圳规模最大、最规范的10家同类企业之一。

面对众多的评论，安子坚持认为，她的成功是靠努力向上的习惯一点一滴积累而成的！她说：“时代给了我机会，而能抓住机会，是因为我付出了太多的泪水和汗水。”

英国唯物主义哲学家、现代实验科学的始祖、科学归纳法的奠基人培根，一生成就斐然。在谈到习惯时，他深有感触地说：“习惯真是一种顽强而巨大的力量，它可以主宰人的一生，因此，人应该通过教育培养一种良好的习惯。”

无独有偶，1998年5月，华盛顿大学350名学生有幸聆听世界巨富沃沦·巴菲特和比尔·盖茨演讲。当学生们问道：“你们怎么变得比上帝还富有?”这一有趣的问题时，巴菲特说：“这个问题非常简单，原因不在智商。为什么聪明人会做一些阻碍自己发挥全部功效的事情呢?原因在于习惯。”





盖茨表示赞同，他说："我认为沃伦关于习惯的话完全正确。"此时，两位殊途同归的好朋友道出了自己成功的诀窍，即：好的习惯是成功的阶梯。

俄国教育家乌申斯基说："良好的习惯乃是人在神经系统中存放的道德资本，这个资本不断地增值，而人在其整个一生中就享受着它的利息。"的确，习惯是一个人独立于社会的基础，又在很大程度上决定人的工作效率和生活质量，并进而影响他一生的成功和幸福。因此，注重养成好的习惯，是人生迈向成功的第一步。

试想，一个爱睡懒觉、生活懒散又没有规律的人，他怎么能约束自己勤奋工作？一个不爱阅读、不关心身外世界的人，怎么能有开阔的胸襟和见识？一个自以为是、目中无人的人，他如何去和别人合作和沟通？一个杂乱无章、思维混乱的人，他做起事来的效率会有多高？一个不爱独立思考、人云亦云的人，他能有多大的智慧和判断能力？

好习惯实际上是好方法——思想的方法，做事的方法。培养好习惯，即是在寻找一种成功的方法。

要精明，但不要过度

当你选择了一项事业并准备为之奋斗时，你一定要记住：不计较眼下的区区得失，而是把眼光放长远，时刻有一个总体的事业目标，所有的努力都是为这个目标而服务的。虽然他们的好多行为让别人看起来都是没有意义的，甚至很吃亏。但是他们内心里清楚，自己的努力肯定在将来会得到巨大的利益回报。

过于精明的人则总是很敏感地盯住眼前的利益，他们为人处事的标准是：人不利己，坚决不交；事不利己，坚决不为。这种人做事的风格



给人的印象，好像他们并不是为了赚钱，而是怕别人拿走了他们的钱。这种人只有在不让自己吃亏的问题上，才能表现出才能和魄力。

成功的人都是很达观的人，最明白吃小亏占大便宜的道理；而过于精明的人最不足以服人，其事业用不了多长时间，就会失败。

成功的人总是不惜血本来招揽人才，然后通过人才使他们成功；而失败的人总是因为不想吃亏，只想占便宜而失去人心，然后由人才匮乏和事业无助走向失败。

下面有几个例子很能说明问题：

世界著名汽车制造商杜兰特手下的总裁叫卡洛·道尼斯。他曾是杜兰特手下的小职员，当他谈起他之所以被提升为总裁时说：

“当我刚到杜兰特先生那儿工作时，我就注意到，每天下班后，所有的人都回家了，但杜兰特先生仍留在办公室里，一直呆得很晚。我认为应当有人留下来，给杜兰特先生提供一些工作上必要的协助，所以我也留下来了……他随时都能发现我……后来他就养成了召唤我的习惯。这就是整个事情的过程。”

道尼斯所得到的报酬与他付出的时间精力肯定不相当，但是，这种吃亏却使他获得了总裁的位置。

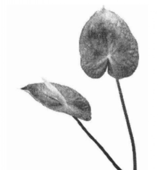
美国船王罗伯特·达拉有一位得力助手是位女士，最早她只是一名速记员。谈到她之所以能得到这个公司里让所有女士都眼红的秘书位置时，罗伯特·达拉说：

“我在最初雇佣她时，她的工作只是听取我的口述，记录内容，替我拆阅、分类及回复我的私人信件。她的薪水同公司其他普通的职员没有什么两样。但是，同其他普通职员所不同的是，用完晚餐后，她还常常回到办公室来，并且积极地做那些本来不是她分内的也没有报酬的工作，并把她替我写好的回信和其他一些文件送到我的办公室来。她的能力增长很快，有时候替我写的信就如同我写的一样。当我的秘书因故辞职时，我自然而然地想到了她，因为她早已做着这样的工作，并且早已

有了这样的能力。我多次提高她的薪水，直到她的薪水是普通职员的四倍。但是，这是没办法的事，她已经使她自己变得对我极有价值，是我的事业不能离开的帮手。”

而那些精明的人，在实际工作中能获得这样的机遇吗？失败和被炒的可能性倒是很大。

要精明，但不要过度，这就是吃小亏占大便宜的道理所在，在这一点上，老实人倒是有他天然的优势。



第二章

出言不逊成剑戟，察言观色语如兰

——言语的适度

赠人以言，重如珠玉；伤人以言，甚于剑戟。言语又如同覆水一样难以收回。你若是只顾自己的一吐为快，说了过分的话或是作了不正确的评论，待事后明白过来了，想再弥补已比较困难，伤害一旦造成，很可能会令你失去朋友和人缘。而言辞运用恰当，却可使你如虎添翼，顺风顺水。



开玩笑时，也要讲究“规则”

和他人谈话时，开个得体的玩笑，可以松弛神经，活跃气氛，创造出一个适于交际的轻松愉快的氛围，因而诙谐的人常能受到人们的欢迎与喜爱。但是，如玩笑开得不好，则适得其反，往往还会伤害感情。因此开玩笑要掌握好分寸，要遵守“规则”。

1. 内容要高雅

笑料的内容，取决于开玩笑者的思想情趣与文化修养。内容健康、格调高雅的笑料，不仅能给对方以启迪和精神的享受，也是对自己美好形象的有力塑造。钢琴家波奇在一次演出时，发现全场有一半座位空着，他对听众们说：“朋友们，我发现这个城市的人们都很有钱，我看到你们每个人都买了两三个座位的票。”于是，听众们放声大笑。波奇无伤大雅的玩笑使他吸引了更多的观众。

2. 态度要友善

与人为善，是开玩笑的一个原则。开玩笑的过程，是感情互相交流传递的过程，如果借着开玩笑对别人冷嘲热讽，发泄内心厌恶、不满的感情，那么除非是傻瓜才识不破。也许有些人不如你口齿伶俐，表面上你占到上风，但别人会认为你不尊重他人，从而不愿意与你交往。

3. 行为要适度

开玩笑除了可借助语言外，有时也可以通过行为动作来逗别人发笑。但一定要适度，有分寸。如有一对小夫妻，感情很好，整天都有开不完的玩笑。一天，丈夫摆弄鸟枪，对准妻子说：“不许动，一动我就打死你！”正说着一不小心扣动了扳机。结果，妻子被意外地打成重伤。可见，开玩笑时一定要注意尺度。



4. 对象要区别

同样是一个玩笑，能对甲开，就不一定能对乙开。人的身份、性格、心情不同，对玩笑的承受能力也不同。一般来说，后辈不宜同前辈开玩笑；下级不宜同上级开玩笑；男性不宜同女性开玩笑。在同辈人之间开玩笑，则要掌握对方的性格、情绪的信息；对方性格外向，能宽容忍耐，玩笑开得稍微过大也能得到谅解。对方性格内向，喜欢琢磨言外之意，开玩笑时就应该慎重。有时对方尽管平时生性开朗，但正恰好碰上不愉快或伤心事，就不能随便与之开玩笑。相反，对方性格内向，但正好喜事临门，此时与他开个玩笑，效果往往会出乎意料地好。

5. 场合要分清

美国前总统里根一次在国会开会前，为了试试麦克风是否好使，张口便说："先生们请注意，5 分钟之后，我将对苏联进行轰炸。"一语既出，众皆哗然。里根在错误的场合、错误的时间里，开了一个极为荒唐的玩笑。为此，苏联政府提出了强烈抗议。总的来说，在庄重严肃的场合下不宜开玩笑。

在话里留点空隙

某单位曾发生过这样一件事：一天，某处长把一项采购工作交给一位男员工。因为这件采购工作相当的困难，处长问他："有没有问题?"他拍着胸脯回答说："没问题，包君满意!"过了 3 天，没有任何动静。处长问他进度如何，他才老实说："不如想象中那么简单。"虽然处长同意他继续努力，但对他的"拍胸脯"行为已很为反感。

有一位朋友和同事闹了不愉快，他向同事说："从今天起，我们断绝所有的关系，彼此间再毫无瓜葛……"说完话还不到两个月，他的同事成了他的上司，我的朋友因讲过重话，只好辞职他就。



这些都是把话说得太绝而使自己造成窘迫的实例。把话说得太绝，就像把杯子倒满了水，再也放不进一滴水；也像把气球灌饱了气，再灌气就要爆炸了。当然，也有人话说得绝，事也做得漂亮。不过凡事总有意外，而有些意外并不是人所能预料的。所以话不要说得太绝，就是为了容纳这个"意外"。杯子留有空间就不会因为再注入水而溢出来，气球留有空间便不会因为再灌气而爆炸；人说话留有空间，就不会因为"意外"的出现而下不了台，丧失了转身的余地。所以很多政府官员在面对记者的询问时，都偏爱用这些字眼，诸如："可能、尽量、或许、研究、考虑、评估、征询各方意见……"这些都不是肯定的字眼，他们之所以如此，就是为了留一点空间好容纳"意外"。

以下的状况是你在说话时应该注意的：

1．做事方面

（1）对别人的请托可以答应接受，但不要"保证"，应代之以"我尽量、我试试看"的字眼。

（2）上级交办的事情当然要接受下来，但不要说"保证没问题"，应代之以"应该没问题"、"我全力以赴"之类的字眼。这是为了万一自己做不到所留的后路，这样说事实上也无损于你的诚意，反而更显出你的审慎。别人会因此更信赖你，即使事情没做好，也不会责怪你。

2．做人方面

（1）与人交恶，不要口出恶言，更不要说出"势不两立"之类的话，除非有"杀父夺妻"之仇。不管谁对谁错，最好是言不过分，以便他日需要携手合作时还有"面子"。

（2）对人不要太早下评断，像"这个人完蛋了"、"这个人一辈子没出息"之类属于"盖棺定论"的话最好不要说，因为人一辈子活的时间很长，变化会很多，岂能一言定论。也不要一下子评断"这个人前途无量"、"这个人能力高强"；总之，应采用"是……不过……如果"之类的话语。



想反击的时候要用“妙语”

我们总是难免会碰到一些无理取闹的场面。你对某人的不良或错误行为进行直接责备，他却反过来与你顶撞，这时就要有良好的语言应变能力。

在一个外国球场里，一个年轻人的视线完全被前面一个中年妇女的大檐帽子挡住了，于是他说：“请您摘下帽子。”可那位妇女连头也不回。“请您摘下帽子！”年轻人气冲冲地重复一遍，接着又说，“为了这个位子，我破费了15个里拉，却什么也看不见！”

“为了这顶帽子，我破费了115个里拉。我要让所有的人都看见它。”那位中年妇女说完，依然一动也不动地坐着。她违反公共道德，却反而振振有词地反驳年轻人的正当要求。

碰到这种无理行为，许多人常常大发一通怒火，大骂一顿“无赖”，可到头来，对方还是振振有词地为自己辩解。如果面对这种情况，应该怎样说话才能反击这种无理的行为，使得对方理屈词穷、无言以对呢？有几点值得注意。

1. 情绪平和

遇到无理的行为，首先要做的就是不要激动，要控制情绪。这个时候的心境平和，对反击对方有重要作用：一是表现自己的涵养与气量，以“骤然临之而不惊，无故加之而不怒”的从容气质镇住对方，如一下子就犯颜动怒，变脸作色，这不是勇敢的行为。古人曰：“匹夫见辱，拔剑而起，挺身而斗，此不足为勇也。”对方对此不但不会惧怕，反而会对你的失态感到得意。二是能够冷静地考虑对策，只有平静情绪，才能从容选出最佳对策，否则人在激怒的情况下，就可能做出莽撞之举，而根本就想不出最佳对策。萧伯纳的名剧《武器与人》首演时，



获得极大成功。他应观众的要求来到台前谢幕。这时，有人在座位上高喊“实在不怎么样，简直糟透了”，对于这种无理的语言，萧伯纳没有怒气冲冲，他微笑地对那个人鞠了一躬，彬彬有礼地说道：“我的朋友，我同意你的意见。”他耸了耸肩，又指着正在热烈喝彩的观众们说道：“但是，我们俩反对这么多观众又有什么用呢?”观众中顿时爆发出更为热烈的掌声。萧伯纳在反击对方的过程中无论是那温文尔雅的举动，还是那调侃诙谐的言辞，都显示出一种平和的平和，单就这种情绪的力量，即足以压倒对方。

2. 含蓄地讽刺

对无理行为进行反击，可直言相告，但有时不宜锋芒毕露，露则太刚，刚则易折。旁敲侧击，绵里藏针，反而更见力量，这样会使对方张口结舌、无话可讲，只得将自己种的苦果往肚里吞，在心中暗暗叫苦。苏格兰诗人彭斯就曾以“柔”取胜。

有一天，彭斯在泰晤士河畔见到一个富翁被人从河里救起。富翁给了那个冒着生命危险救他的人1块钱作为报酬。围观的路人都为富翁会吝啬到如此程度而愤怒，要把富翁再投到河里去。彭斯上前阻止道：“放了他吧，他自己很了解他生命的价值。”

3. 巧妙借用

对无理的行为进行语言反击，是正义的语言与无理的语言进行了相互较量。所以，反击的语言一定要与对方的语言表现出某种关联，正是在这种关联中，才会充分表现出自己的机智与力量。要做到双方语言的巧妙关联方法有三：

第一，顺其言，反其意。这种方法的效果在于使无理者感到是在引火烧身，是搬起石头砸自己的脚。德国大诗人海涅是个犹太人，常遭到一些无耻之徒的攻击。在一个晚会上，一个人对他说：“我发现了一个小岛，这个小岛上竟然没有驴子和犹太人?”海涅白了他一眼，不动声色地说：“看来，只有你我一起去那个岛上，才会弥补这个缺陷。”“驴



子”在当地的南方语言中，常常是“傻瓜，笨蛋”的代名词。面对是犹太人的海涅，将“犹太人与驴子”并称，无疑是在侮辱人。可海涅并没有对他张口大骂，对这种说法也没有提出异议，相反，他把这种并称换上“你我”，这样就一下子把“你”与“驴”等同了。

第二，结构相仿，意义相对。这种方法是在双方语言的相仿与相对中，表现出极其鲜明的对抗性。丹麦著名童话作家安徒生一生简朴，常常戴顶破旧的帽子在街上行走。有个不怀好意的人嘲笑他道：“脑袋上面的那个玩意儿是个什么东西，能算是顶帽子吗?”安徒生回敬道：“你帽子下面的那玩意儿是个什么东西，能算是个脑袋吗?”安徒生的话语和对方的话语结构、语词都相仿，只是几个关键词的位置颠倒了一下，这样就显得对立色彩格外鲜明。

第三，佯装进入，大智若愚。即假装没识破对方的圈套，径直钻进去。这种方法的效果是显出自己完全不在乎对方的那种小伎俩。例如，一个嫉妒的人写了一封讽刺信给美国著名作家海明威，信上说：“我知道您现在是一字千金，现在附上1块美元，请您寄个样品来看看。”海明威收下钱，回答了一个字——“谢”！海明威完全识破了对方的刁难、侮辱人的行为，但他根本不将此放在眼里，就照那个人的刁难要求去办，结果也真搞得对方狼狈不堪。

对于无理取闹的人，我们就要学会“以其人之道还治其人之身”，用巧妙的方式给对方以迎头痛击，以维护自己的利益和尊严。

得理也能饶人

我们说“有理走遍天下”，并不是说有了理就要不依不饶。在得势的情况下饶人，不但会缓解矛盾，还会让别人心存感激，每个人都应该





有这种度量：得饶人处且饶人。

美国前总统马辛利，有一次因为用人问题，遭到一些人的强烈反对。在一次国会会议上，有位议员当面粗野地讥讽和谩骂他。他极力忍耐，没有发作。等到对方骂完了，他才用温和的口吻说道："您现在的怒气应该平和了吧，照理您是没有权力这样责问我的，但现在我仍然愿意详细解释给您听……"他的这种让人姿态，使那位议员羞红了脸，矛盾立即缓和了下来。试想，如果马辛利得理不让人，利用自己的职权和得理的优势，咄咄逼人进行反击的话，那么对方是绝不会服气的。由此可见，当双方处于尖锐对抗的状态时，得理者的忍让态度，能使双方的对立情绪缓和下来。

生活中常有一些人特别固执己见，十分容易为一些小事情同别人争论，而且火药味浓烈。这时候，得理的一方应当有饶人的雅量，你可以一面解释，一面折中调和，最好使用不带刺激性的语言，以避免冲突的扩大。

有一位先生，一次上朋友家吃饭，进餐时两人聊起了一条高速公路的修建问题。那位先生强调：公路的进度一再推迟，是有关方面的一个严重错误；而那位朋友则不同意，认为公路本来就不该兴建。两人你一言我一语，争论渐趋激烈。后来那位朋友把问题扯到现代人自私心重，没有环保意识上面，显然是在批评那位先生。那位先生怕再争论下去伤和气，便开始缓和下来，他婉转地说："可能我们的看法永远也不会一致，也许我们都是对的，也许我们都是错的，可是，这并没有什么。"那位先生的一席话，不仅给自己搭了台阶，也给争论的双方打了圆场，避免了双方争论不休，矛盾扩大，影响感情。试想，如果那位先生意气用事地与朋友争论下去，结果会如何呢？很可能惹恼了朋友，甚至断绝了关系，那样就太被动了。

不少时候，人和人之间的矛盾、摩擦甚至争吵，是因为互不了解、缺乏沟通造成的。这时候得理的一方，切不可因对方的错误而以怒制



怒，最好的方式是多加解释，想法沟通，或者劝解，与对方达成谅解或共识。

面对蛮横无理者，得理者若用以恶制恶的方式，常常会大上其当。这时候，平息风波的较好方式，莫过于得理者勇敢地站出来，主动承担责任，以委屈自己去承担的方式来对抗恶人的恶语，以柔克刚。

有一个商场营业员，遇到一个中年男子来退一只电饭锅。那只锅已经用了很久，他却粗声粗气地说："我才用了一个多月就坏了，这是什么鸟货？你再给我换一只！"营业员耐心地解释，他却大吼大嚷，满口脏话说什么："我来了你就得给退，光卖不退算个鸟！"营业员虽然占理，但为了不使争吵继续下去，便温和地对他说："这个电饭锅已经使用了一段时间了，又没有质量问题，按照规定是不能退的。可是您执意要退，那就干脆卖给我好了。"就在她掏钱的时候，那个粗暴的男顾客脸红了，他终于停止了争吵，悄然离去。显然，营业员的宽容与勇于承受委屈的方式起了良好作用。因为它反衬出对方的无理和素质低下，从而从容地制止了事态的扩大。

总而言之，说话不可太强硬。如果是占理，但让人一步也不为低，人们最终会承认你的正确，并称道你的宽宏大量。

好话不说不明

生活中，总有人掌握不好说话的分寸，不该说的话不分场合地说个没完，该说的话反倒惜语如金。例如，朋友帮了你一个忙，你却把这当做小事，连句人情话也懒得说，结果惹得朋友不高兴。其实，类似一些感谢的话何妨多说几句，你不会损失什么，同时帮你忙的人也会觉得你很有人情味，帮你这个忙值得，下次还愿意帮你。如果你总认为这是理



所当然的事，没有一句表示的话，人家怎么知道自己的好意是不是已被你接受？要知道，再要好的关系，在接受了别人的施与后，就要做出及时、明确的表示，当然，一句恰到好处的人情话也就足够了。

梁超大学毕业后当了公务员。他的妻子是本地人，结婚的时候他们曾到妻子的伯父家做客，伯父伯母对这个一表人才的侄女婿很是欣赏。伯父是一家国企的老总，两个人坐到一起很能谈得来，一来二去，夫妻俩岳父岳母家去得少，反倒是伯父伯母家去得勤。

可是最近，梁超发现伯父伯母的态度有了很大变化，对他们越来越冷淡，有时候他们说要去看二老甚至遭到拒绝，他俩百思不得其解。后来还是岳母替他们解开了这个谜。原来，伯父伯母家经济条件比较好，经常接济他们，有别人送的好烟好酒以及单位里发的一些东西常让他们带回家。前段时间，梁超曾提出想调到一个更有前途的部门，也是伯父通过关系帮助他办成了。妻子可能觉得是自己的伯父，这么亲的关系也就没有答谢，梁超可能觉得对他的帮助，不过是伯父的举手之劳，因此，事前事后始终没说答谢的话。伯母有意无意地跟梁超的岳母提起，伯父为此很是生气，说他们没良心，不值得替他们帮忙。两个人一听连忙到府上谢罪，才算挽回一点人情。

在这里，梁超夫妻俩就是犯了不重视人情话的错误，想当然地认为自己内心里的感激，人家一定知道。所谓话不说不明，天长日久，出了力帮了忙，总也听不到你一句人情话，对方心理上也会不舒服。

鉴于此，我们在日常生活中就要刻意培养自己多说人情话的好习惯。

第一，经常使用日常生活中的见面语、感情语、致歉语、告别语、招呼语。早晨见面互问“早晨好”；平时见面互问“您好”；初次见面可说“您好”、“很高兴和你认识”；分别时说“再见”、“请再来”、“欢迎您下次再来”；特定情况的告别可用“祝您晚安”、“祝您健康”、“祝您一路顺风”、“实在过意不去”；有求于人说声“请”、“麻烦您”、



"劳驾"、"请问"、"请帮助"。对方向您道谢或道歉时要说"别客气"、"不用谢"、"没什么"、"请不要放在心上"等。

第二，养成对人用敬语、对己用谦语的习惯。一般称呼对方用"您"；对长者用"大爷"、"大妈"、"先生"；对少年儿童用"小朋友"、"小同学"；称呼别人时用"位"——"各位""诸位"；对自己或自己一方的人可以用"个"，例如：对方问："几位?"自己答："×个人。"

第三，多用商量语气和祈求语气，少用命令语气的语句：如"您请坐"、"希望您一定来"等。这样语词和气、文雅、谦逊，让人乐于接受。

第四，说话要考虑语言环境。即不同场合、不同情况、谈话人的不同身份，谈什么事情，需要用什么语气。例如：商业工作者出于工作和礼貌需要，见矮胖型的女顾客应说"长得丰满"，见瘦长体型的女顾客应说"长得苗条"。其实"丰满"和"苗条"是"肥胖"和"瘦长"的婉转说法，但前者易为别人接受。其次，要考虑不同的对象。在我国，人们相见习惯说："你吃饭了吗?""你到哪里去?"但有些国家不用这些话，甚至习惯地认为这样说不礼貌。因此，见了外宾就不适宜问上述话语，可改用"早安"、"晚安"、"您好"、"身体好吗"、"最近如何"等。

第五，注意说话的空间和时间。谈话的对方身份各异，如果是长者、上级、师辈，谈话时相距太近或太远都是失礼的。男女之间谈话，相距则不宜太近。说话的时间过长、过多、中途停顿，都是不礼貌的。

总之，要根据时间、地点、对方的身份（年龄、性别、职业等）以及和自己的关系，多说并恰当地选择人情话和礼貌用语。

俗话说："礼多人不怪。"该说好话时就要说，甚至多说一些也无妨，没有人会因为听到好话而产生反感。要想在人际交往中处处受欢迎，就要适时地用语言表现出自己的礼貌与修养。





背后赞美，更有效果

有一次，有人告诉林肯总统，国防部长斯坦顿曾在背后骂他是该死的傻瓜。很明显这是传话人从中挑拨离间，想讨好总统而搬弄是非借机制造事端。

岂料林肯总统非但没有表现出对国防部长的一丝怨恨和怪罪，相反却心平气和地说道："如果斯坦顿对我的评价是一个该死的傻瓜，那么很可能我就像他所说的那样。我深知他的为人，办起事来十分认真，而且所说之话十有八九都是正确的。"一传十，十传百，林肯的话很快就传到了斯坦顿的耳朵里，他深受感动，觉得自己非常惭愧，并主动向林肯表示了他崇高的敬意和歉意。林肯去世后，斯坦顿还讲了这样一句名言："现在，他属于历史了。"回想林肯听到传言时，虽然意识到国防部长对自己有意见，但是如果自己当场否定他，事情必定只会越来越糟。而如果他在众人面前能表明自己对斯坦顿的信任和肯定，有意识地借"义务传声筒"将话传回去，反而可以促进对方调整自己的言行。

动听的话、赞美的话，当着别人的面说自然能够主动并及时地表达自己对对方的欣赏，这不失为一种有效地获得好人缘的方法，但如果像林肯总统那样在"背后赞美"，那么，这样更能收到意想不到的效果。

"背后赞美"说得通俗一些就是通过第三者在无意间转述自己对他人的好感或者赞美，或者通过创造某种特定的环境条件，让对方听到自己对他的高度评价。

有位妻子就非常懂得如何使用"背后赞美"的"手段"，她的丈夫对她可以是言听计从。刚结婚时，以前的闺中密友经常打电话和她聊天，每当别人问道："你现在还好吧？"她总是满脸幸福地回答道："我



很幸福！他对我很好，一旦我身体稍有不适，他就紧张的不行，还时刻叮嘱我并喂我吃药……，还有他的厨艺很好，做的饭菜很可口……。我工作忙的时候他就收拾家务，比我打理得还好……”

而在她这样说的时候，她的丈夫一定就在她不远处，边做自己手边的事，边竖直了耳朵在听，内心里自然是甜蜜万分。事实上，刚开始时他只会炒鸡蛋，收拾屋子也是偶尔为之。听了妻子在别人面前这样夸奖他，他就更愿意去做了，以后成了一个“模范丈夫”。通常人都有这样的心理，如果别人对他的印象和评价与他自己期望的不一样，他就会自觉地调整和修正自己的言行，以期符合别人对自己的看法。这位妻子正是深深懂得了“背后赞美”的奥妙，从而轻易地征服了一个原本并不出色的男人。

当面赞美别人尽管也能拉近彼此间的距离，但难免有时会让人觉得有一些恭维的成分在里面，沾有奉承的色彩。但“背后赞美”就避免了这些弊端，受表扬的人不在场，因此这个“赞美”肯定会被认为是发自内心的，是诚恳的，因此更容易让人相信和接受。

“抱怨”，不起任何正面作用

对于生活中那些习惯抱怨的人，人们常会对他避而远之；在工作中也很少有人会因为坏脾气以及抱怨、嘲弄等消极负面的情绪，而获得奖励和晋升。

其实，面对困境，抱怨是无济于事的，只有通过努力才能改善处境。许多成功的人往往就是在克服困难的过程中，形成了高尚的品格。相反，那些常常抱怨的人，终其一生，也无法产生真正的勇气和坚毅的性格，自然也就无法取得夺目成就。在日常生活中，不妨假想一下，你



喜欢与那些抱怨不已的人为伍，还是喜欢与那些乐于助人、充满善意、值得信赖的人一起共事？哪一种同事更受欢迎？

一位朋友计划与一位离过婚的妇女结婚，临到结婚前却放弃了。“事情怎么会是这样呢？”别人为之惋惜。朋友这样解释道：“她总是一一历数前夫的种种缺点——胡说八道、好吃懒做、无所事事、脾气恶劣等等，简直毫无是处。我想，世界上应该没有一个如此坏的人吧。我突然觉得和她生活下去我会受不了的。于是，干脆逃走为妙！”

一个受过良好教育、才华横溢的年轻人曾经抱怨自己在公司里长期得不到提升，其间流露出对老板的不满。在他的眼中，老板只不过是用“敬业”和“忠实”来麻痹员工，其实是他剥削员工的一种手段。但是一旦产生这种心理，他也就根本无法主动地做事了。几乎在所有的机构中——无论大小，都会有永不止息的吹毛求疵、流言蜚语和抱怨嘲弄。也许有些人的确因为承受了巨大的压力，或者来自公司极不公正的待遇，但是这些都不能成为无休止抱怨的理由。

人在遭遇不公正待遇时，通常会产生种种抱怨情绪，甚至会采取一些消极对抗的行动，这是一种正常的心理反应。但是，如果我们从另外一个角度，用一种豁达大度的心态来对待它，就会将这种不公正当成对成功者的一种考验。容忍和以德报怨是成熟的一种标志。抱怨毫无意义，至多不过是暂时的发泄，结果什么也得不到，甚至会失去更多的东西。一个将自己的头脑装满了过去时态的人，是无法容纳未来的。聪明的做法是停止计较过去，停止对自己所遭遇的不公正待遇耿耿于怀。许多公司的管理者对这种抱怨都感到十分困扰，一位老板曾经这样说道：“许多职员总是在想着自己‘要什么’，抱怨公司没有给自己什么，却没有认真反思自己所做的努力和付出够不够。”对于管理者来说，牢骚和抱怨最致命的危害是滋生是非，影响公司的凝聚力，造成机构内部彼此猜疑，涣散团队士气。

作为某一机构的一员，轻视、诽谤甚至伤害所在机构，就等于伤害



你自己。与其毫无意义地抱怨和唠叨，不如去寻找那些值得欣赏的东西，赞美它，支持它，拥护它，理解它，你会发现结果将大不相同。

嘲弄和抱怨是慵懒、懦弱无能的最好诠释，它像幽灵一样到处游荡使人不安。如果无法释放自己的压抑和烦恼，你不妨到海边去，在沙滩上将自己的愤怒和不满写出来。让潮水将它们一同卷走，永远离去。

该果断时，不要含糊不清

有的人说话从不用确切的字眼，总是“好像是吧”、“可能是吧”、“不一定吧”，给人一种非常不自信的感觉，又好像什么都不想承担。

一个人的说话要像做事一样，干净利落，不能拖泥带水。有些事情即使你说错了，也不需要承担什么后果，没有必要含糊不清地兜圈子。说话含糊不清的原因不外乎有以下几点：

1. 不自信。有的人说话不肯定，是因为对自己不自信的缘故。当问他“你能将这份工作做好吗”，他回答：“差不多吧。”一句含糊不清的话就让人家对他的印象大打折扣。之所以这么回答，完全是对自己的能力没有把握。

2. 谦虚过头。有的人总认为说肯定的话显得不够谦虚，怕别人笑话自己，所以，就事事都含糊其辞地给予回应。好像表明自己不行，就会显得不那么骄傲。

3. 怕承担责任。有的人说话时特别小心谨慎，生怕一不小心惹祸上身，所以，总是用含糊不清的回答来应付别人。

4. 语言表达能力差。还有一种人天生就不太爱说话，与人交流的时候找不到恰当的方式，所以说话时经常含糊不清，让人家听不懂他所要表达的意思。说话含糊不清，往往会耽误事，还有可能使得你蒙受损



失。再有，说话含糊不清的人常常在人际交往方面有很大缺陷，常常令身边的人对他不满意。比如朋友因为暂时的困难向你借钱，如果你肯借，就明确地告诉对方；如果你确实没有那么多钱，可以告诉朋友你不借的原因是什么，而不要含糊其辞地既不答应又不回绝。这样会让朋友觉得你很小气，是故意不把钱借给他，实际上很有可能你并不是那个意思。有的时候，一个人说话含糊其辞会给别人造成非常不好的印象，感觉这个人不真诚，或者正在说谎。有人在说话的时候常常顾左右而言他，也同样令人不敢信任。

准确地说出你的想法，肯定地回答别人的问题，做一个勇敢而又大方的人。这样你会在人际交往过程中给人留下果敢而又干练的印象，这将有助于你在工作和生活中都获得成功。

给舌头拴上“缰绳”

一位智者曾经教诲世人：“舌头最好拴上缰绳，说得太多徒劳无功——滔滔不绝的语句令人生厌，喋喋不休的人谁会喜欢?”这段教诲出自于下面这个故事。

有一天，一个人来找先知，倾诉他的悔恨和挫折：他刚刚因为愤怒和朋友争吵，现在他深感自责，他对自己的出言不逊感到很不安。他问先知要怎么做，才能弥补自己的过错。先知给了他一袋羽毛，要这个人在晚上绕着小镇走一圈，在每一家门前的台阶上，放上一根羽毛，第二天早上，再去一一收回来。然后，把结果告诉他。第二天，这个人愁容满面地来找先知。“先知，”他哭丧着脸说，“昨天晚上，我照你所说的话去放羽毛，可是，今天早上，我去收回羽毛的时候，却连一根都找不到了。”“其实，你那天所说过的话也是如此，”先知解释道，“话一出口，它们就飞走了，再也收不回来了。”

言语，离开说话人的口，便不再属于他。

有时，言语是一把伤人又伤己的双刃剑，而不是披荆斩棘的开山刀。喜欢直言快语的人常常只看到现象或表面问题，也只考虑到自己的不吐不快，而没有考虑其他人的立场、观念、性格和感受。直言者的话有可能只是一派胡言，但也有可能真是鞭辟入里，可是无论是哪一种，都很有可能不能达到预期目的。一派胡言的直言快语令对方明明知道是委屈了自己，却又不好发作，只好闷在心里；鞭辟入里的直言快语因为直指核心，让当事人不得不下意识地进行辩驳来保护自己，若达不到目的，恐怕就会怀恨在心了。所以，直言快语不论是对人还是对事，都会让人受不了。别人宁可离你远一点，免得一不小心被你的言语灼伤。即使不能离你远远的，也要想办法把你赶得远远的，耳不听为静。

言语如同覆水一样难以收回。你若是只顾自己的一吐为快，说了过分的话或是不正确的言论，待事后明白过来了，想再弥补就难了，后悔也晚了。伤害已经造成，这也很可能会令你失去朋友和人缘。

要知道言语从来无法取得完全的胜利，就算你是辩论的胜利者，你却可能在同时失去友谊和尊重，得不偿失。言语如同先知所说的羽毛，一出口就会被风吹走，让你即使悔恨万分也再无法收回，言语割出的伤口也许一辈子都无法被治愈。所以，“大耳朵和短舌头是最好的相貌。”请记住这智慧的箴言，控制好你的嘴巴吧！

爱吹牛是一种精神鸦片

有的人喜欢说话实实在在，但也有的人喜欢说话连吹带唬。喜欢“吹牛”的人大多是虚荣心很强的人，他们生怕落在别人的后面，面子上过不去，于是，凡是有利于自己的，就添油加醋一番，明明月收入



1000元钱，非要说成是5000元钱；明明办事能力一般，却非要把自己说成是孙悟空，上天入地，无所不能。吹牛的人其实也没有什么恶意，就是想在众人面前争一个面子。但是他没有想到这样做的结果却恰恰相反，我们常听身边的朋友议论某某人特别爱吹牛，这说明，吹牛者说的话别人也并不全信，他到底是怎么回事早已经被大家识破了。

吹牛不但不会赢得面子，还会让自己失去面子。吹牛的人往往也很自卑，他总觉得自己在某些方面不如别人，所以越是自卑就越是想掩饰，就越是想处处都高人一等。吹牛的人最开心的事就是和身边的人吹过牛之后，没有人借助他的"优势"去找他办事，于是他的谎言就可以蒙混过关了。但是一旦有人找到他的头上，他就感到万分的恼火，因为他确实帮不了人家。

一般来说，男人比女人爱吹牛，可能这个世界对男人的要求比对女人的要求多，女人可以出类拔萃也可以碌碌无为，而男人似乎就只有成功这一条路可走，不管他能不能成功，他都要按照成功者的标准要求自己，大到赚的钱够不够养家，小到朋友长假回家，能不能帮忙搞到火车票。为了不使自己在朋友面前矮三分，所以很多男人张口就是吹牛的话。吹牛可不算小毛病，往往危害不小。

首先，吹牛的话一旦说出来，你就无法再收回。如果你说能买到三折的飞机票，刚好朋友求到了你，而你又办不到。要不你就自己贴钱挽回面子；要不你就拒绝朋友，但这时你在朋友心目中就是一个只说不练的人了。

其实，吹牛对于现实生活来说毫无意义。它只是一种精神鸦片，让你得到暂时的快感，但当朋友散尽之后，你会觉得更加失落。而且，你要时时掩饰自己的这种失落感和狼狈相，所以你还要继续吹下去，而人生也就失去了真实带给你的踏实的感觉。

如果你和家里人吹牛，家里人当然不会跟你计较，只会一笑而过；如果你跟朋友吹牛，则很可能引起朋友的反感。谁都喜欢实实在在的朋



友，谁也不愿意跟华而不实的人交往。如果你在领导面前吹牛，领导会觉得你这个人是在故意炫耀自己的能力，而且你吹牛常常会给人一种目中无人的感觉。没有一个领导会喜欢这样张狂的人，你早晚都要为自己吹过的牛付出代价。

以前有句俗语叫做“吹牛皮不上税”，现在这句话已经行不通了，因为吹牛很多时候都是要付出代价的。一个人如果吹牛，他也可能丧失原本属于他的利益。

所以，吹牛不仅不会让人赢得面子，反而往往会让人颜面丧尽。还是不要吹牛为好！

不要轻易卖弄自己

喜欢卖弄的人和喜欢吹牛的人又不一样，卖弄的人是真的拥有了什么财富，或者确实有着非凡的能力，他说出去的话往往与事实相符。但让人不愿意接受的是他说话的方式，因为卖弄的话同样谁都不喜欢听。

很多人在得到了一件一直想要的宝贝，或者是办成了一桩非常得意的事情后，往往都爱在人面前炫耀一番，一来是担心别人不知道自己拥有了这样的好东西，得不到赞赏；二来是为了满足自己沾沾自喜的虚荣心，让自己快乐那么一下。把自己的得意处说给别人听听，其实也没有什么不可以，但是如果炫耀的心理太重，过于渴望得到别人的赞美和奉承，那就成了卖弄。

有一个人近几年发了财，他给同学打电话，说自己现在混得不错，就要去看房车了。这本来没有什么不好，可是他在电话里接着又说：“下次回去，我请你吃饭吧！你一个月的工资还没有我一天赚的钱多，还是为你省点儿钱吧！”这个人想表达的意思就是他有钱了，但是他的



同学已经知道了这一信息，所以完全没有再卖弄的必要。而且说这样卖弄的话，也往往给人以肤浅虚荣的印象。

喜欢卖弄的人往往也交不到真正的朋友，因为他身边的人都领教了他卖弄的本领，谁也不愿意被当成讥讽嘲弄的对象。而且，喜欢卖弄的人明明已经帮助了别人，却因为几句卖弄的话而伤了人家。这样吃力不讨好的事情何必去做呢？

其实，卖弄也是虚荣心在作祟，有的人非得在说正经话、办正经事之前来那么一段开场白，让人家知道他有多么了不起，这实在是多此一举！

一个人不应该因为自己的成就而傲慢，也不应该为了满足自己的虚荣心而到处炫耀、卖弄。

一个普通人如果失败了，别人会同情他并安慰他，如果一个爱卖弄的人失败了，大家又会怎么想？这时，那个喜欢卖弄的人应该有一种用自己的手打自己的脸的感觉吧？除非你能保证一生都处于巅峰状态，除非你永远都立于不败之地，除非你真的不在意别人对你的看法，否则，永远都不要说出卖弄的话来！

平常的“小话”也要说好

生活中，我们许多人认为作为朝夕相处、亲密无间的夫妻俩互帮互助是理所当然，义不容辞的。对于对方的帮助，不求回报，也不必提“谢”，更别说再讲什么方式了。殊不知，一些夫妻之争的导火索往往就是在这些微不足道的小事上由于不注意说话方式而引起的。因此，夫妻之间有事相求，也要有所讲究。

有的妻子在一些举手之劳的小事上，往往毫无顾忌、理直气壮、张



口即来。如“把门关上”、“喂，过来一下，倒杯水”、“把衣服晾上”等等。平时对这些一无称呼，二无商量，近乎于一种简单的发号施令，说话人似乎觉察不出有什么不妥，甚至被求一方也不觉得有什么不对而欣然从命。但一旦被求一方有所意识或在心情不好时便有可能引发抵触情绪，说出诸如：“你喊谁呢?”“凭什么让我做?”“你怎么不干?”等不满的话，甚至由此引发出一场毫无意义的口舌之争。为此，礼貌先行不失为明智的做法。

凡事无论大小，一旦有求于对方，便用商量的语气表达出来，那还有什么要求得不到满足的呢？如：“请把门关上好吗?”“如果有时间，陪我去买件衣服好吗?”再说，这充满爱意、平等、和缓的话语还可以增进相互间的依恋之情，甚至还能为每日单调的生活增添一番情趣，何乐而不为呢？

夫妻之间遇事表达委婉含蓄固然不可缺少，对于鸡毛蒜皮这类的小事也大可不必拐弯抹角，否则便会有貌似委婉、实则虚伪之嫌，反倒弄巧成拙。如吃饺子时，妻子本想让丈夫到厨房把醋拿来却不直说，而是问：“有醋吗?”丈夫故意回答“有”而没动身，妻子只好重申请丈夫拿来，丈夫便在拿醋的同时嗔怪道：“看，有话还不直说，跟我来这套，我要说‘没有’呢?”妻子明知不妥仍辩解道：“哟，有什么大不了的，哪至于呀？还男子汉大丈夫呢……”瞧，一瓶醋引来这么大的“醋”味。事实上，这类小事满可以在礼貌先行的前提下直言相告，需要有啥说啥。比如，你看到家里的牙膏就要用完了，不要说“牙膏快用完了”这样的废话，而应该说：“今天你要有空买筒牙膏好吗?”这样，既能迅速达到目的，又能避免可能产生的误解。

当你有求于对方时，不要过于淡化求助内容，以致成了不费吹灰之力的小事一桩，这样就容易会让对方感到这种难以体现价值而又费力不讨好的小事，实在不值得去做。即便做了，也很勉强，很不情愿。一位妻子发现家里的灯泡坏了，便让丈夫换个新的，并随口说道：“挺简

单，用不了多少时间。”丈夫听了说：“既然简单，你自己弄好了。”妻子一时语塞，随即质问：“我弄，你干什么?”这句明显带上了火药味的话，立即遭到了丈夫的反击：“这么说，我就是给你换灯泡的?”看，本来并不复杂的事，让这对夫妻弄得如此复杂。如果在有求于对方时，首先肯定其体现的价值，然后再说出表示谢意的话，这样被求一方即使觉得事情琐碎，也不好再说什么。

夫妻之间本应相互理解，相互体贴，一些力所能及的小事尽量自己去做，一旦有事相求也要看对方的能力大小，不能强人所难。妻子让丈夫把立柜顶上的皮箱拿下来，这位身高仅有160厘米的丈夫很无奈地说：“我怕够不着。”妻子随口说道：“拿把凳子，谁让你长那么矮。”这句看似不经意但却很能刺伤人自尊心的话，果然激起了丈夫的不满，他立刻回敬道：“当初我就这么高，你怎么没说呀，现在看不上了？现在看不上还不晚呀!”于是，一场“战争”开始了。所以，对于有些看似顺手易做的小事，在开口之前一定要慎重，视对方具体情况而定。如果对方正忙得不可开交，那就不要再去添乱。如果这件小事使对方有些勉为其难，那就最好免开尊口。如果一旦你的相求遭到拒绝，那也大可不必小题大做，更不能用讥讽嘲笑的话恶语相伤。再说，既然是小事，那就让我们从“小事”做起，让细微如丝的小事化作春风细雨，让豁达、温柔、关爱之语，融入到浓浓的夫妻情爱之中，滋润彼此的心田，并由此得到爱的升华。

口头占尽上风，其实是失败

在与人争论时，会做人的人不会去蹚浑水，因为他们知道逞口舌之快遭人烦，没有人愿意与酷爱争论的人一起共事。即使是在针锋相对的



争论中，获得了他人信服，也不代表你就是胜利者，而恰恰象征了你人格上的失败。

口头上占尽上风，是为人失败的表现，也是做人的悲哀。

人们周围经常会有这样一种人：头脑灵活、口才出众、善于争辩。工作、生活中只要是他人的利益或意见与自己发生冲突，就要发挥自身特长，把对方卷入争辩中。不把对方辩得脸红脖子粗、哑口无言，是不会善罢甘休的。久而久之，这种人就形成了一种习惯：无论什么情况，不管什么场合，也不论自己有理无理，一到要用嘴巴参战，他绝不会吃亏。因为由于长期的磨炼，他早已练就了一身抓别人语言漏洞的“好”本事。一旦进入了“战场”，他便使出全身绝技，让你无力招架；即使理在你这一方，可他却有颠倒黑白的本事，把理争到他那一方去，叫你对他干着急没有办法。

如果将这样的本事运用到辩论会、谈判桌上，这种人或许是个人才，但是在日常生活中，这种人往往会遭到他人冷落。因为他没有意识到，实际生活，并不是辩论赛场，也不是谈判桌，与你打交道的，并非是想与你在口才上一较高下的辩论者，也不是与你争夺利益的人，他们只不过是你工作或生活中的一些同事朋友。即使你争辩过他们，向他们证实了你观点的正确性，又有什么实际意义呢？只不过会落得个善辩的“光荣称号”罢了，后果却是大家对你敬而远之。

一旦遇到善于与人争辩的人，一般情况下，人们不敢也不愿在言语上和你交锋。即使避之不及和你“遭遇”，但旁观者却心知肚明，同情那个“辩”输的人，虽然你的观点、意见占了上风，但并不一定会得到大家的支持。可这时，你往往“乘胜追击”，得理不饶人，一定要把对方“斩尽杀绝”，让对方在众人面前颜面扫地。这么做，如同在自己身上绑了一枚炸弹，不定什么时候就会引燃导火索。

其实，拥有一副好口才是一件令人高兴的事情，但运用得不恰当，好口才将成为你惹祸的根源。因此在这里为人们提供几条建议，以便你



将口才运用得恰到好处：

第一，把口才当做说理的工具。与人交往时，很可能会遇到一些无理取闹的人，对你进行语言攻击，这时好口才就派上了用场，你可以用它来“自卫”。

第二，将口才与内涵相结合，即使出于无奈要与人争辩，也要表现出风度，否则别人不会同情与支持你。

第三，与人争辩强调自己的观点时，要注意适可而止，切莫让对方“无地自容”，给别人留足面子。

第四，别人欺辱你时，虽然理在你这一方，也没必要得理不饶人，把对方骂得狗血喷头。

说话时要注意风俗习惯

中国的国土幅员辽阔，各地的方言不同，往往是同样一句话，却有着多种不同的意思。有些语言你自认为是不尊，而他人却可能认为你那是对他的尊敬；你以为是尊敬的话，可他却以为你对他不尊。

所以在与不同人接触时，一定要注意对方的风俗习惯、语言忌讳，这乃是尊重他人必备的素质。

如果说做人是水，那么说话就相当于水中的鱼，鱼使水充满生机。这就要求说话必须当心，这是与人相处时必须注意的一点。

由于民族习惯的不同，导致各地的语言含义产生了差异。因此，每个人在说话时都要格外留心，千万不能触犯了他人忌讳的地方。否则，会破坏多年里辛苦建立起来的人际关系。

有这样一个事例：

从前，有个浙江人，到北方去做生意，他的妻子是南方人，与他一



同迁往北方。

一天，妻子教女仆怎样洗衣服，她说："这些衣服洗好后，要拿出去晾晾。"

由于口音问题，妻子本来说的是"晾晾"，而女仆却听成了"浪浪"，"浪浪"一词在北方明显有辱骂的意思。女仆听了，感觉非常奇怪。

妻子了解到原因后，出口笑骂道："堂客!""堂客"一词在江苏、浙江一带，是骂人的意思，可女仆听了后，连忙鞠躬道谢说："太太，不敢当，不敢当!"妻子这次被弄迷糊了，询问女仆原因后，才知道原来在湖北等地，"堂客"是对女人的尊称。

虽然说这只是一则生活中的小笑话，但它却说明了方言的意义不同。

例如：有些地方把小男孩叫做小弟弟。可如果你对太仓人这么称呼，对方会认为你是在骂他；有些地方把老年男子称作老先生，可是江苏嘉定人却把这个称呼看成是一种侮辱；安徽人称朋友的母亲为老太婆，那代表了一种尊敬，可江浙一带，却认为这样的称呼简直是不敬到了极点。

各地的风俗不同，说话上的忌讳当然也不尽相同。处事过程中，必须注意对方的风俗习惯、言语忌讳，如果你稍不留心，说错了话，会引起他人的反感。

虽然说不知者不怪罪，一次两次出现口误对方认为情有可原，但如果你总不加留心，频频出错，就不免显得有些失礼。或许对方不会把你怎样，但至少会影响你们之间友谊的进展。

有些语言忌讳，会因性别的不同而不同，例如：你对江浙人骂一声"混账"，对方可能会认为那不是十分严重的侮辱。如果你将这个词用到北方男人身上，或许他不会太冒火。但是，如果用到北方女人的身上就不同了，她会当成是奇耻大辱，非与你争个高低不可。



从前有一位教师，为了一些小事与一名学生发生争执，竟然开口骂学生的母亲“混账”，谁知这名学生的母亲是一位思想传统的北方女人，该学生的母亲向学校兴师问罪，要那位骂她混账的老师拿出证据来。

原来“混账”一词，北方女人把它理解为偷汉子的意思，可见这一个词语造成的结果有多么糟糕，学校负责人一再向该学生的母亲道歉，声明那只不过是个误会。可是，该学生的母亲不肯就此善罢甘休，校方只好请他人帮助调节，事情才算结束。

这似乎是一则笑话，却有力地说明了方言上的忌讳不可掉以轻心。

把忠言说得顺耳一些

忠言必须逆耳吗？这个问题本来不是问题，但由于长期以来被一些人有意无意地扭曲成某种定义化了，因此才成了问题。

忠言作为真诚帮助他人的一种形式，它的初衷必须是善意的。既然是善意的，献言者就会想方设法把话说得让人容易接受，因为逆耳之言毕竟让人不好接受。

不过，善意的忠言也确实有时逆耳。打个比方，某部门经理在已经知道一个部下尽了最大努力但还是把事情办砸的前提下，尽管没有对他做太多的指责，还是忍不住要向他提出诸如“下次再不能重复上次的错误了”之类的忠告。即使你指出的问题很有道理，但对方也很有可能心里并不买你的账，大有可能在心里骂道：“你别站着说话不腰疼，有本事你自己去试试!”显然，这样的忠言效果就是失败的。假如此时你能说“你已经尽力，事情没有办好我也有责任”之类的安慰话语，然后再与部下一起分析失败的原因，部下岂会抵触你的忠言？

如此看来，仅有“为别人好”的善意献言还不够，要使献言变成

对方能接受的忠言，献言者就必须掌握“献言”技巧。否则，就会收到相反的效果。

忠言不能和药类比。药是治身体病症的，苦药可以药到病除；而忠言往往主治的是人的心理病症，一般人的心理不爱接受逆耳的忠言。如果实在要说忠言是药，那么这种药也是顺耳的比逆耳的更具治愈能力。人心总是因为多听逆耳之言而更加脆弱，只有顺耳之言才能鼓起人们发奋的斗志。

如果忠言必逆耳的话，那么，好言相劝又能叫什么呢？

经验和事实告诉人们，世界上还没有哪个好心人愿意把对他人的劝语故意说得难听，即使是家长对小孩的教育，也并非只有以骂来解决问题。当然，逆耳的忠言不是没有，但它只是整个“忠言系”当中一个小小的部分，而且献言者大多数还带着情绪或仅仅是为自己找一种悖论的借口；更多的有效的忠言，还是来自友好与善意的诱导。所以，逆耳的忠言并不一定是最好的忠言。

无论你面对的是朋友、是同事、是亲人，还是一般熟人，只要你是真的有意向对方献上忠言，那么就请你先把自己的情绪调整好，把嘴巴管好。做到这一点，你所献的忠言就一定不逆耳。

除此之外，在什么场合提出忠言也很重要。一般而言，有意献言者最好事先安排“一对一”的形式，以避开他人耳目，这样可避免不必要的传言伤害对方的自尊心。

莫逞一时口舌之快

人与人之间发生一些小误会或小摩擦，在日益多元的社会本是再正常不过的事情。胸怀宽广的人大致会过而即忘，但并不是人人都有这般



胸怀。在人际交往当中，常常可以看到一些争吵原是出于某一件鸡毛蒜皮似的事，但由于一方逞一时口舌之快，说了带情绪的话，伤害了对方的自尊心，而另一方也不愿意做省油的灯，受羞后也勃然大怒，反唇相讥，从而导致双方你来我往，把口水仗打得如火如荼，甚至大打出手，小事变成了大事，酿成了祸端。

爱逞一时口舌之快者，大多数是心浮气躁，又习惯指责他人的人。在他们的心灵世界里根本就没有“忍”字。只要不顺心，见事骂事，见人骂人，为的是排遣胸中的忧烦，仅此而已。但是他们根本就没有想到，自己焦躁的情绪得到宣泄了，被骂者的心理上的感受到底如何呢?

当然，逞一时口舌之快者，也并不都像如上所说的那种可怕之人，在平常的社会活动中，有的人也会偶尔“出口伤人”。

举个浅显的例子。当你在超市排队付款时，队伍前进的速度非常缓慢，前面有一位老太太“霸”在收款台前用了很长时间数着收款员找给她的零钱，你一面心疼浪费掉的时间，一面强耐着性子等了好久，最后终于按捺不住歇斯底里地吼了一声。就这么冲动的一句话刚一出口，你立马就会感到后悔、脸红。这就是我们所说的正常人的逞一时口舌之快。

就像人刚打完喷嚏毛孔会竖起一阵一样，逞一时口舌之快其实也是生理快感的宣泄形式。所不同的是，打喷嚏的快感是纯生理性的，而逞一时口舌之快却掺有极浓的心理色彩。从这个意义上来讲，要克服逞一时口舌之快的毛病，就要从平常的自我心理调节上下功夫。

这就像围观、看热闹者即时的心情，也是一种心理反应。比如 A 公司起诉 B 公司侵犯其知识产权，看热闹的也分好两派。有希望 A 公司输的，有希望 A 公司赢的。最终 A 公司放弃起诉，双方和平解决问题。可惜那些爱看热闹的人由于没热闹可看了，那种莫名的快感也就没有了。

逞一时口舌之快者在心理上也有围观、看热闹者的意味，他嘴发痒



了，你不让他宣泄，那张嘴岂不更痒？然而俗话说，己所不欲，勿施于人。有很多事情自己靠快感的谩骂和攻击是解决不了问题的，只会把事情办得更糟。

不过话又说回来，如果你知道自己有逞一时口舌之快的毛病，而且在短时间内很难克服，那么你就应该常备相应的补救措施。

有个朋友叫阿康，见到什么不舒服都习惯逞一时口舌之快。其实言多必失这个道理谁都明白，但阿康是打死也改不了。

有一次他负责招聘，一个应聘者说自己是北师大毕业的，但没具体说明是北师大哪所学院的。当时阿康脱口就是一句让人大感不恭的话："北师大的学院有一流的，也有末流的。"这句话的意思不就是怀疑那位应聘者有点儿徒有虚名吗？阿康这句话让那个人逮了个正着，非要让他说出北师大到底哪所学院是末流的。众所周知，北师大几所学院的整体水平虽然有高有低，但哪一所也不至于归人末流。阿康的话虽然是"话赶话"赶出来的，但也让他感到十分尴尬。对于有逞一时口舌之快者，最重要的是要不断培养你的耐性。一个耐性强的人，是很少从逞一时口舌之快中找快感的。

话说到点子上，能创造价值

古代有这么一个国王，一天晚上做了个噩梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。这个时候，他就找了两位解梦的人。这两个人一来，国王就说："满口牙怎么全掉了，到底是怎么一说？"第一个破解梦的人就说："皇上，在你所有的亲属都死去以后，你才能离世，一个都不剩。"这个梦给解出来了，这是第一个解梦人这么说的。皇上一听，内心里非常不高兴。第二个解梦人这样说道："至高无上的皇上，您将是您所有亲属当



中最长寿的一位呀！”大家看一看，同样的内容，同样的事情，两个人就用两种不同的说法。第一个人把皇帝说生气了，皇帝龙颜大怒，杖他一百棍；然后，拿出一百个金币，奖给第二位破解梦的人。大家看一看，同样的事情，同样的内容，为什么一个挨打，一个受奖？这不是口才的奥妙吗？

一个人有了口才，绝非一般。口才能救命。大家看电视剧，都知道有个纪晓岚。纪晓岚的口才可了不得！有一天，乾隆皇帝知道纪晓岚学识宏富，能言善辩，机智敏捷。乾隆皇上心想：我今天怎么想办法试验试验他。但是，乾隆皇帝这个笑话开得太大了，纪晓岚一看乾隆皇上找他，马上进宫跪下了。乾隆皇上说：“纪晓岚！”“臣在！”“我问你：何为忠孝？”纪晓岚说：“君叫臣死，臣不得不死，为忠；父叫子亡，子不得不亡，为孝。合起来，就叫忠孝。”纪晓岚刚答完，乾隆皇上说：“好！朕赐你一死。”纪晓岚当时就愣住了：这话从哪里来？怎么突然赐我一死？但是皇帝金口玉言，说啥算啥，纪晓岚只好谢主龙恩，三拜九叩，然后退下去了。一出去以后，乾隆皇上想：这纪晓岚可怎么办呢？不死，回来，就是欺君之罪；死了真可惜，手下少了一个栋梁之材。乾隆皇上想：都说纪晓岚有能耐，能言善辩嘛，我看你纪晓岚今天怎么办？

大概也就有半炷香的工夫，纪晓岚呵气带喘地就跑了进来，扑通一声就给乾隆皇帝跪下。乾隆皇上说：“大胆，纪晓岚！朕不是赐你一死吗？你为什么又回来了？”纪晓岚说：“皇上，臣去死了，我准备跳河自杀，我正要跳河，屈原突然从河里出来了，他怒气冲冲地说，你小子不混蛋吗？想当年我投汨罗江自杀的时候，是因为楚怀王昏庸无道；想当今皇上皇恩浩荡，贤明豁达，你怎么能死呢！我一听，我就回来了。”大家看一看，这是不是口才救了纪晓岚一条命？这时候，乾隆皇帝还能说啥？你让他去死去吗？好，你乾隆皇帝就是昏庸无道；可是你让他活着呢？皇帝说啥算啥，又赐他一死，他又回来了。最后，乾隆皇



帝自己不得不解嘲地说："好一个纪晓岚，你真是能言善辩啊！"大家看一看，纪晓岚是不是用自己的口才，救了自己一条命呢？假如换另一个人去将会怎么样？比如说和珅，不行吧！虽然，也是学识宏福，思维敏捷，但是不愿意说，不会说话的时候，他能不能回来？大概他已经跳河自杀了！因此，我们确实不可低估口才的价值和意义。

可这毕竟是古代的事情。那么，我们现在回到现实当中，现实中，口才与成功又有什么关系呢？

有这么两个小车司机，单位最近精简人员，必须下岗一个，留用一个，这不是竞争上岗吗？第一个司机说，大概讲了十来分钟，他说他自己将来要开车，一定要把车收拾得非常干净利索，严格遵守交通规则，而且会保证领导的安全，一定要做到用车省油，什么什么。第二个司机，三分钟都没说到，结束了。他说他过去遵守了三条原则，现在他仍会遵守三条原则，如果今后用他，他还会遵守三条原则：第一，听得，说不得；第二，吃得，喝不得；第三，开得，使不得。过去这样做，今后他还会这样做。一听，好！这个司机好！好在什么地方？听得，说不得，意思说，领导坐在车上研究一些工作，往往在没讲之前都是保密的。我只能听，不能说，不能泄密。这个司机不可用吗？吃得，喝不得。经常陪领导到这儿开会，到那儿参加这个活动，参加那个活动，最后总得吃饭吧？好，我也得吃，但是千万不能喝酒，这叫做保护领导的生命安全。第一保密，第二保护领导的生命安全，第三开得，使不得。你别看我开车，但是只要领导不用车的时候，我也绝不为了己利私自开车，公私分明。这个司机，谁不用？这不就是口才吗？是好口才使第二个司机获得了成功。

所以拥有一副好口才，走到哪里都有饭吃，口才是可以创造价值的。





说话的方法与内容同样重要

说话的内容固然相当重要，但是别人的评价好坏与否，自己给别人的印象如何，以及人们彼此之间的接触和联系，全靠说话的方法而定。说话的方法，可以决定人们彼此间的评价，以及洽谈事情的成功与否。因此我们可以说，不论你所从事的工作是何种性质，与人说话的方法是促成事业成功的关键。

人们都知道，同样的一件事情常有种种不同的表现方式，诸如它所影射的涵义，它的微妙差异，以及说话时应付出多少热诚等等，这些都是值得我们注意的。因此，在说话之前，应该先仔细考虑说话时应具备的态度和如何连贯自己的思想等问题，这并不是一件浪费时间而毫无意义的事情。

说话的方法同时也可以决定我们是否能把该强调的重点明确地表示出来。有时候我们轻松自在地说话，能把重点强调出来，而心平气和地说话，也一样能给对方留下深刻的印象。这是因为我们将说话时的心情，毫无保留地表露在交谈之中。如果能够始终保持愉快的心情与人交往，就定能深受人们的好评，反之，如果说话时喜欢装模作样、骄纵蛮横，别人一定会认为你自命不凡、优越感太强。如果说话时话中带刺，具有强烈的攻击性，那么你一定会招致别人的极端厌恶。

记得曾经有人说过："一个喜欢大声嚷嚷的人，很难让别人明白他究竟说了些什么。"因此，说话时不把握重点，言词没有分寸的人，经常是徒劳无功，甚至会造成无法挽回的后果。

懂得说话的方法，就能判断自己的想法是否合情合理，同时也能让别人对自己有一个深刻的印象。如此日积月累，自然能在人群中树立起



自己良好的声誉。当然，这和事业的成败有着密不可分的关系。

说话时的态度，可以直接影响别人对你的看法。例如，你究竟是一个冷漠无情或乐观快活的人；还是一个自暴自弃或诚实向上的人；或是一个漫不经心或小心谨慎的人等等，都能从你的言谈态度中得到判断。

盛气凌人的态度容易激起别人的愤怒，过分的低声下气又会被人讥笑为懦弱，没有骨气。因此，说话时应站在与对方同等的地位，以民主的方式相互交换思想和意见，也是一种说话技巧。

但是话又说回来了，一个擅长说话的人，是不会被形式所拘束的，他既不采取说教的方式，也不以炫耀自己的方式来交谈，他能做到的是每一个和他说过话的人，都会认为他是最理想的交谈对象。他的态度始终是那么自然开朗，一方面能接受别人的忠告，另一方面也能给别人以启发。这种人不论在任何场合都能获得别人温馨友好的对待，而且还给予他很高的评价。

当然，如果这种人还具有较强工作能力的话，那么他的成功是毋庸置疑的。

曾有一位公司的总经理查尔斯先生说过："之所以要讲究说话的技巧，是因为许多人常常不假思索就信口开河，因而导致种种不良的后果。"他还说："为了达到目的，说话时必须力求简单明了而且具有说服力。但最重要的是，该说则说，不该说则不说，而且不了解的事也不该说，甚至突然想起的话题，也应该尽量避免向朋友提及。"

表情也是谈话的一部分。对于用期盼的表情正在听自己说话的人来说，谁都愿意继续说下去。而如果自己用明朗的表情开始交谈，对方同样会容易倾听自己的意见。

谈话中应该避免以下情况，即说什么都以不耐烦的表情回答，或以阴沉的脸色勉勉强强地说话，也不应该用戏弄人的冷笑的表情说话。在社交中要懂得控制自己的感情，这也是常识性的礼貌。

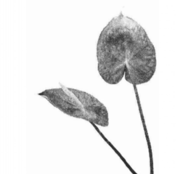
过分夸张固然不好，但说话时运用浅显易懂的语言，显出愉快的样



子，巧妙地用一些肢体语言等都是一种好的方法。“太棒了！”当你这样赞美对方时；或者高兴的时候，轻轻地拍拍手：“交给我来办吧！”拍拍胸脯，如能爽朗地表达出自己的感情，自然地采用一些手势也是很好的。

总之，一个能与任何人和睦相处的人，应该是十分优秀的。看一看那些有所成就的人，几乎每一个人都具有能与任何人融洽相处的优点。也就是说，他们不论是在和谁说话都能使对方专心致志地聆听，完全被他的人品和思想所吸引。说话要有清晰的条理，这是不容忽视的重要问题。通过说话不但可以表现一个人的工作能力，其他与之相关的诸如受教育程度、知识水平、嗜好以及对当前问题的分析能力等等，都能从中一一显露出来。





第三章

多情自古空余恨，无情未必真豪杰

——情感的适度

每个人都有七情六欲，感情是一种很微妙奇特的东西，它既浅薄又深厚，既纯真又费解。它像一只无形的手，不时地在左右着你对各种事情的处理。但是，一个真正有理智的人是不会轻易地让感情控制住自己，他在处理事情的时候绝不会缺乏冷静的思考，去感情用事。每个人都有感情，但并非都需要感情用事。



不要成为感情的奴隶

在莎士比亚著名的戏剧《奥赛罗》当中，男主人公奥赛罗由于缺乏理智，感情用事，一味地轻信小人伊阿古的谗言，亲手杀死了自己心爱的妻子苔丝狄蒙娜。当事情真相大白之后，奥赛罗终于明白是自己冤枉了妻子，后悔不迭，最终以自杀来向妻子谢罪。这当然是艺术而不是现实生活，但谁也不能否认现实生活中也存在着类似的悲剧。

在我的身边出现的一些夫妻不和，他们往往是一方偏听偏信，不冷静思考，脑袋一热，便感情用事，最终酿成悲剧，而后又追悔莫及。感情用事表现在诸多方面。

在工作上，一些人遇事很容易凭主观、凭自己的直觉，去判断、处理问题，而不是理智、冷静地去分析，然后寻找解决的办法。

所以，我们说遇事，不管是大事还是小事，千万要冷静、切不可感情用事。感情用事的人大多是因为遇事欠冷静。实际上，遇事冷静地考虑一下，可能会找到更好的解决办法，效果通常是好的。比如，当你的朋友因为某个问题与你争吵起来，你可能很有理由，但你的朋友却不讲理，且与你步步相逼，这时你很可能压抑不住自己，想动手。如果这时你强制自己冷静一下，控制住自己的感情，或是暂时避开一会儿（这绝对不是你懦弱），等待对方也平静下来，再与他讲道理，那么你既可以不失去这个朋友，而且还可以表现出你的大度。相反，假如你控制不住自己，对朋友大打出手，失去朋友不说，你还可能酿成恶果，得不偿失。

当然，我们说遇事要冷静，并不等于说做事要犹犹豫豫，毫不果断。遇事冷静，指的是事前做充分的准备，不要忙于表态或决断。其实



冷静需要的时间一般并不长，可能只是几分钟或几秒钟，但这短短的几分钟或几秒钟可能会帮助你更好地解决问题。可以这样说，经常进行理智地思考，遇事冷静，不但不会延误时机，相反会培养你的果断力——在关键时刻，紧急关头能够当机立断，正确地处理问题。

人的感情是很复杂的，而且并非很容易就能掌握，这就更需要我们自己增强理智，用理智来控制感情，把握感情的流向。感情是流动的，但有时候让它安详宁静一会儿也是很必要的。让感情平静下来，在冷静中回味一下，思索一下，只有这样你才不至于在人生的道路上枉自宣泄。如果你超越理智无限度宣泄，不懂得控制自己，那么你的感情早晚会枯竭，会变成一个感情缺乏的人，那时你后悔也晚了。

人的感情就像笼罩在人的外表的一团七色云雾，不懂得保护自己的感情，不珍惜它，遇事全凭感情，那么你会逐渐变得丑陋而且干枯，缺乏光彩。

感情用事者多是感情不成熟的人。也许有人会说，“感情也会成熟吗?”是的，人的感情也像果实一样，有一个成熟的过程。感情成熟的人相应就很有理智，能够控制自己的感情，而绝不会感情用事。所以我们应该注意培养自己的感情，让它逐步成熟起来。

那么，什么样的人才算感情成熟的人呢？有一篇文章曾经列举了3个方面，我们不妨借鉴其中的某些方面：“首先，感情成熟的人并不以幻想而自我陶醉，能面对现实，勇于接受挑战；对前途不过分乐观或悲观，均持审慎的态度，不凭直觉，悉依实际，因而有良好的判断。其次，感情成熟的人，没有孩提时代的依赖，能自觉自爱，自立自强，每遇困难，自谋解决，不求他人的同情与怜悯。因为性情恬逸，所以得失两忘。享得繁华，耐得寂寞。再次，感情成熟的人，能冷静地支付运用感情，也能有效地引导其升华，因此他（她）的感情，被人称做像陈年的花雕（著名的绍兴黄酒），清醇馥郁，又如经霜的寒梅，冷艳芬芳……”这虽然不能全面地概括感情成熟的人，但用于一般衡量自己的



标准，还是适用的。

人生是很坎坷的，人生道路上会生有许多阻碍我们前行的事物，如果我们的感情还很幼稚，那么为人处事，成就事业，就很难获得成功。当然，感情的成熟需要一个过程，它是人的感情经历、生活经验、人生观、价值观、幸福观的具体体现。同时它又与个人气质、心理、修养有关。因此，从现实的角度讲，不管是年轻人还是老年人，不管是从事什么样职业的人，都应该努力提高情商，因为那样会使你的家庭更幸福，事业更辉煌。

“情欲”泛滥等于引火烧身

在你春风得意的时刻，各种潜在的危机也从四面八方悄无声息地向你涌来，异性的诱惑便是其中之一。男女之情，是困惑人生的难题。

此刻，可能是你最容易跳入情欲火焰的时刻。你的事业、名声、财产，或者一定的权势，在受到人们的羡慕、敬佩和妒忌的同时，也必然会引起怀着各种动机的异性的垂涎。她或者出于本能的情欲，或者想从你这里得到某些利益，或者高尚，或者卑鄙。于是设法与你接近，大胆地向你发射秋波。美貌、风韵的诱惑，你经受得住吗？是否筑起了一道抗御“情欲”泛滥的防线？

你也许本来有一个幸福美满的家庭，你的妻子，虽不十全十美，却也是10年20年风雨同舟，穿过惊涛骇浪，跨过急流险滩，她是你的第一助手，有许多时候甚至是你的唯一助手。此刻，当你就要驶进港湾的时候，你会因为望见了彼岸的花花世界而把她推下水去？或者准备把她永远孤独地留在船上，你只身上岸去享受世界，另寻新欢？

这一切，今天的法律在你面前也许无能为力，需要你自己的良心发



现和理性判断。但是，在这一点上，上天可能是公平的。多少人因为纵欲泛滥、荒淫堕落，泯灭了才华，葬送了一生的大好前程。

智慧、财富、地位、生命，任何东西都可以因那秋波一瞬而开始的色欲毁灭干净。自古因贪恋女色而误国的大有人在。西汉枚乘，其所写的《七发》中说“皓齿娥眉，是砍伐性命的斧子”。又说“越国美女在前侍候，齐国女子在后奉迎……任性放纵，这是把毒药当甜食吃，是在和猛兽的爪牙游戏”。枚乘把女色比喻成毒药和猛兽是有道理的，因为自古以来由于贪恋女色而遭杀身、灭国的例子太多了，不胜枚举。

抵不住异性诱惑而让情欲泛滥的悲剧，不仅只是情感和理性冲突的悲剧，也是个人与社会、野蛮与文明冲突的悲剧。

情感和理性的冲突只是一种表象，其实质在于卑劣的情欲与委琐退缩的理性二者同流合污。因为高雅的情感不至于让理性沮丧，而坚强的理性也不至于让卑劣的情欲泛滥。其悲剧的结果，是自己把自己捆在烟火熏燎的囚笼里煎烤。

今天，个人与社会、野蛮与文明，本来难以构成“冲突”。人类进化到了今天，你个人的能量与社会大趋势相比，算得了什么呢？野蛮还有能力与文明较量吗？显然，只要你违背社会公德，你就会遭到毫不留情的审判和否决，受到文明的谴责和鞭挞。

该放手时就斩断情丝

一个恋爱多年的女子，迟迟不能走出这个其实对她来说已经是苦多于甜的关系。她说：“我忘不了那些他曾经给过我的浪漫、深刻的爱的感觉。”

有一个女人，她的男朋友感情出轨多次，但尽管痛苦，她却始终不



愿意分手："和他在一起这么多年了，要分手，我不甘心！"当爱已远走，无论它是发生在自己或者对方身上，放弃是唯一的出路。因为无法放弃曾经有过的美好感觉，无法放下曾经拥有的执著，就会让更多不美好的感觉压在自己的肩上和心上。让自己和痛苦纠结，究竟惩罚了对方还是自己？被惩罚最深的当然是自己。因为你剥夺了自己重新开始享受快乐和幸福的可能。

放手，让爱的人走，并不是一件容易的事。但是，这却是唯一的方法。否则，我们就会处在痛苦、气愤和沮丧之中。所谓放弃和放手，并不只是在爱情消逝的时候存在。事实上，当爱情还在的时候，就懂得放手的智能，往往是更积极的方法。从小到大，在每一段关系里，我们都是在寻找着一方面与人联结，一方面与自己联结的双向路线。也就是说尽管关系再亲密，我们也需要拥有自己的空间。无论是亲子关系、家人关系、朋友关系都是如此，爱情关系当然也不例外。如果失去了这样的空间，我们很快就会觉得被束缚，觉得窒息，觉得痛苦。

因此，当爱还在的时候，懂得放手，给爱一个空间，就是一件很重要的事情。其实，仔细地思考一下，如果我们对于爱，双方黏在一起，往往是因为害怕，因为缺乏安全感，因为嫉妒，因为要把自己生命的意义和重量放在对方身上，而不是因为爱，这种爱能长久吗？

放手，给爱以空间，就像黎巴嫩诗人纪伯伦在其所写的《先知》中所说的："在你们的密切结合之中保留些空间吧，好让天堂的风在你们之间舞蹈。彼此相爱，却不要使爱成为枷锁，让它就像在你们俩灵魂之间自由流淌的海水。"

有一个词叫做"全身进退"。意思是指人不论在什么情况下，都能付出的时候全心全意地投入进去；在离开的时候毫无牵挂地抽身而去。古人都知道，"吾不能学太上之忘情"，这种圣人才具备的全身进退的理想状态，不知道在真正的生活里，有几个人能做到？

有人说爱的反面其实不是恨，而是淡漠。这真是一句真理。爱一个



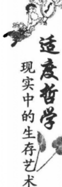
人的时候，情感都是激越的。他关心你，你便想以十倍百倍的爱去关心他；他拥抱你，你便想以更多更有力的拥抱去回应他；哪怕是他犯了什么错，有了什么失误，让你对他恨得牙根痒痒时，你也会狠狠地用尽全力去打他，无论如何，都绝不是无动于衷地不理他，除非是爱到殚精竭虑，爱到心灰意冷，爱到彻底绝望，心中已经不再有灿烂的火花，甚至连那些燃烧过后的草木灰也没有了一点温度。这种时候，想不淡漠都难。从此对你形同陌路，对你的一切也不再有任何的回应。没有余恨，没有深情，更没有心思和气力再做多一点的纠缠，所有剩下的，都只是无所谓。

苛求浪漫不是浪漫

无论是对爱情还是婚姻，人们都盼望幸福、期待浪漫，幸福的婚姻让人陶醉，浪漫的生活更具光彩。尤其对女人来说，她们本身就颇具浪漫天分，所以更是对浪漫充满神往：他偷偷留在餐桌上一张称赞美味佳肴的纸条，手机上他发来的一句不经意的问候短信，他时不时奉上的一束玫瑰，还有他不计时间、场合的偷吻，甚至在最没有钱的时候他还领自己去最好的饭店饱餐一顿，然后带着浪漫一贫如洗地回家……太多的女人爱浪漫，浪漫却偏偏是女人的天敌。迷失在浪漫之中的女人，为了保持那一份心跳的浪漫感觉，她们只有不停地向她们的男友或是老公提出要求，这些要求达不到时，她们就会觉得很痛苦，即使得到了也是不真实的。浪漫的女人们就在这虚假的惊喜中延续着自己浪漫的梦想，所以在感情世界中，浪漫的女人注定要为情所苦。

追求浪漫的女人在生活中很难保持浪漫，男人们整天在外打拼，心力交瘁，女人却为了那虚无缥渺的浪漫而怪罪男人，结果是越怪罪离浪





漫越远，最终窝了一肚子气，惨淡收场。聪明的女人是不会这样的，她们懂得浪漫的真谛，懂得在简单的生活中去追寻浪漫的蛛丝马迹。哪怕只是一个温柔的眼神、一次简单的牵手、一声再自然不过的赞美，都会让她们感到满足。其实浪漫没有界线，相同的是那一种感觉。只要感觉到位，又何必去苦苦寻求难以企及的惊喜。

浪漫不等于不切实际，更不等于天真幼稚。没有幸福是不会有长久的浪漫，而短暂的浪漫只是字面意义上的幼稚的浪漫，如果一个人一味地在真空中追求浪漫，那么很无情的事实就是——你还没有长大，还没有承受一份爱情的能力，也不适合谈爱情。

只有学会抓住幸福，才会享受浪漫，浪漫是看得见抓得着的，绝不是虚无缥渺的，它就在生活的点点滴滴中。只有用心生活才会有幸福，才会有浪漫。

露西的丈夫马丁·路恩是搞理工专业的，当初露西爱上他的时候，觉得他很稳重，依靠在他的肩上有一种温暖、踏实的感觉。可是婚后不久，她就厌倦了，当初的感觉，成了今天厌倦的根源：露西是个感性的女人，渴望浪漫，渴望激情；而马丁·路恩，却天性不解风情，回家往床上一倒就能睡着，从不讲甜言蜜语。有时，露西有点头疼脑热的，马丁·路恩也察觉不到，露西觉得丈夫对自己不闻不问，冷漠至极，于是越来越心生不满。终于有一天，她在忍无可忍的情况下提出了离婚，不知所措的马丁·路恩惊愕地问她："为什么？"她平静地说："倦了。"整整一个晚上，马丁·路恩都窝在沙发里，只抽烟不说话。露西的心越来越凉，连挽留都不会表达的男人，能对自己有多深的爱？

烟灰缸满了，他眼睛里布满血丝，吐出一口烟沉沉地问："怎样做才可以改变你的决定？"看着他，她慢慢地说："只要你回答一个问题，令我满意就行了。比如我非常喜欢悬崖上的一朵花，而你上去摘的结果是百分之百的死亡，你会不会摘给我？"他沉默了很久，说道："明天早晨，再告诉你答案。"那天晚上，他睡在了书房。早晨醒后她披着衣



服到客厅时，他已不在，温热的牛奶杯子下压着一张纸，上面有他俊秀有力的笔迹。看到第一行时，她的心就凉透了："老婆，我不会去摘。"但她还是继续看了下去，"但请容许我陈述不去摘的理由。你只会用电脑打字，却总把程序弄得一塌糊涂，然后对着键盘哭，我要留着手指给你整理程序；你出门总是忘记带钥匙，我要留着双脚跑回来给你开门；酷爱旅游的你在自己的城市里都常常迷路，我要留着眼睛给你带路；你不爱交往，为着担心你患上自闭症，我要留着嘴巴陪你说话；你总是盯着电脑，健康已经磨损了一部分，我要和你一起慢慢变老，给你修剪指甲，帮你拔掉让你懊恼的白发，拉着你的手，在海边享受阳光和沙滩。

"最后一个理由，我坚信没有一朵花，能像你的面孔那么美丽。所以，我不舍得为摘朵花而死掉，在我不能确定有人比我更爱你以前……"她的泪水慢慢地涌了出来，模糊了视线。抹净眼泪，继续往下看，是早晨新添的一段话："这几天太忙太累，都没注意到你感冒了。昨晚睡得晚，才听到你在咳嗽，很心疼。牛奶喝了，旁边的药按时服用。工作重要，老婆的身体更重要，今天我准点回家，带回你爱吃的牛排。"对着这张纸，她又忍不住含着泪笑了。

浪漫是女人的天敌，只有当女人忘却了浪漫，真正的浪漫才会降临在她们的头上，并让她们过上幸福、快乐的生活，否则就只能悲伤难过、怨天尤人。我们都有过这样的经验：刚谈情说爱的那一阵子，约会时我们要求他提前到达；下雨时，我们希望他拿一把伞出现在公司门口；生日时对他给不给我过生日，也非常在意。然而一旦真正地相爱，这一切好像都可有可无了。不知是谁说过，爱，很简单，有时就像是倒一杯水。现在想来，爱确实含有简洁的内涵，只要有爱存在，谁会计较外在的东西？那些把爱搞得异常隆重的人，一定是还没有真正地相爱。

有些女人受过一定的教育，喜欢读文学作品，她们对浪漫情感的渴求就如同儿童对巧克力的迷恋。她们容易被感情所支配，一旦爱上一个人，就对感情的要求很高，倘若婚姻中的爱情与她们的理想有了差别，



她们会很容易产生失望的心理，并在内心产生新的爱情幻想，因此她们常常会遇到一段“新”的爱情，而这“新”的爱情不但不会带给她们幸福，反而常常使她们掉入婚外恋的泥潭中无法自拔。

在枯燥的生活面前，尽管浪漫是最好的味精，但它毕竟不能吃得太多，你喜欢一个浪漫的人，可是现实生活谈不上浪漫。你所爱的那个浪漫的人，到了现实生活里不能继续浪漫了，你会失望，失望到你以为他是在欺骗你。如果你所爱的那个浪漫的人在生活里继续浪漫下去，那你就得把生活里所有不浪漫的事都担待下来，因为他不会戴上围裙去刷锅洗碗，也不会去市场讨价还价地买回所需的菜和米，那样，你岂不是更累、更烦？

作为一个走进了婚姻的女人，需要的不是动听的情话，不是虚情假意的浪漫，需要的只是丈夫温暖的怀抱。丈夫给没给你买过玫瑰花不重要，丈夫给没给你搞过生日 Party 也不重要，重要的是不管他为你买什么，你都要能透过那些物质，看到一颗爱你的心，并对那颗心充满感激。玫瑰花带来的浪漫，不过是浮在生活表面的浅浅点缀，蕴藏在它们下面那平实而温馨的“你买菜来，我做饭”的生活状态，才是我们真实的生活。

真爱就是适合自己的“鞋子”

要找到真爱，便要找到一个懂你的人。懂是什么？用一位作家的话来说，就是当你遇到挫折时，他不说一句损你尊严的话；当你意气用事时，他绝不迁就而会告诉你怎样做才是正确的；当你心情不好时，他绝不和你一般见识而大吵大闹；当你们远隔千里难得见面时，他也会在夜半时分给你打来电话；当你愉快时，他也愉快而且会告诉你；当你烦恼



时，他也烦恼但不会轻易告诉你。更主要的是，懂你的人会让你感到轻松，让你的羽毛变得更光滑、更新鲜，更富有光彩。

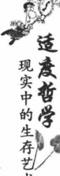
曾经有一个男子问一位作家，怎样才能“认出”他的真爱，如何取舍？作家想了想，说：“哪个人让你相处起来快乐自在，哪个人可以让你分享大小事情，不担忧她会反对或介意，那个人就是你的真爱。”在他看来，那才是真爱、才是适合，双方才能比别人更有机会携手走更长远的路。

真爱的支柱是信任。有个笑话说：如果哥伦布有个多疑的妻子，他还能发现新大陆吗？她一定会问：“你去哪里？跟谁去？去做什么？什么时候回来？为什么那女人（英女皇）会无缘无故给你三艘船？”和一个不信任你的人在一起，你会感到自在吗？会感到幸福和愉快吗？会有最好的表现吗？

自在的外衣是包容，包容现在，也包容过去。有一个男人，他的女友曾有过一次刻骨铭心的感情经历，尽管过去了很多年，对曾经的恋人依然很有好感，但他却并不在意。不仅如此，他还很感谢那个人，说正是他才使她变得如此优秀，也使得她懂得了珍惜。他从来不与那个人对比，也不和过去争位子，他宁愿给女友的心中留下一块绿地，属于曾经的青春年华，属于曾经的怦然心动。相爱容易相处很难，而真正的缘分则是找到一个能包容你的人，让你拥有一片自由自在的天空。

完美主义是爱情的杀手。好女人是人，好男人也是人，是人就不可能是完美无瑕的。还是梅菲斯特（浮士德传说中众所周知的魔鬼精灵）说得好：“你可在每个女人身上看到海伦。”其实，每个女人都是一个巨大的金矿，如果你有足够的胸怀、必要的聪明，如果她又是适合你的，你完全可以在她身上学到你应该学到的一切，她也会成为你一生中最重要、最不想毕业的一所学校。反之，男人对于女人亦是如此。

在感情问题上，人与人之间是没有可比性的，重要的不是完美，而是适合，是相称。一位学者把一桩美好的婚姻描述为“一种两人之间



的最有助于双方最佳发展的关系”。事实上，要想在感情上彼此满意，夫妇双方必须认识到对方的需求，并尊重对方的个人价值。这种爱不仅与夫妻双方个人的成熟程度密切相关，还与双方的相似程度，或者至少与他们的基本价值观和信仰的兼容程度密切相关。据相关研究表明，具有相似地位的夫妇通常幸福感会更强，婚姻更稳定。但这种契合却往往是外人看不出来的，因为鞋子好坏，只有脚知道。在情人节的夜晚，望望夜空吧，那里一定有属于你的一颗爱的星座，如果你已经找到了她，请好好爱惜她。

为自己保留一片天空

无论是哪两种原料搅拌在一起的饮品，尽管人们能够分辨出其中的味道，但要把两样原料分开来却是一道很不容易的分流工序。在炎热的夏日喝着冰冰凉凉的木瓜牛奶，体味着木瓜的清香、牛奶的香醇。不知你会想象到爱情的滋味吗？你是你，他是他，当缘分让你和他相遇、相知地走到了一起，两个个体仿佛就像这木瓜和牛奶一样变成了一个整体“你们”。然而真正而又长久的爱情却又不像做木瓜牛奶饮料这样简单，只要混在了一起就很难分开。毕竟你和他（她）都是一个独立的个体，加之生活不仅仅是在写童话里的故事“……从此王子与公主过上了幸福的生活……”不是有了这样的一句话，后面的美好就可以由大脑任意地想象。再则想象并不是生活，想象中的浪漫常常会被日常的柴米油盐等繁琐的种种事情搞得一团糟。

真正的爱情并不在我们的想象中，而是一个实际的过程，要在细碎的小事中去体味。两个人相爱，他（她）即是他（她），你即是你；他（她）又是你，你又是他（她）。两个人需要相互融合，又彼此独立。



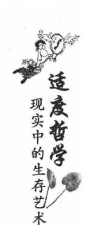
这个融合的过程就是在互相的交流碰撞中学会接纳、信任、宽容和关爱。就像木瓜和牛奶搭配在一起，那种美妙的味道是需要木瓜和牛奶的相互融合和补充的。在这个过程中，又千万不要忽略彼此的个性。两个人彼此依恋、关怀、爱慕，但并不应该过分地依附与妥协。让对方感到快乐是很重要的，但并不是一味地去取悦对方。彼此都感觉快乐才是最重要的，这也是爱情的魔力所在。就像喝木瓜牛奶一样，能够同时体味到两种不同的味道，两种味道恰到好处地搭配起来才是你选择的原因，要不，只喝木瓜或是牛奶就好了，何必那么麻烦呢。

在人的潜意识里，付出总是希望得到回报的，你放弃自我地去付出，势必在内心深处想要得到的就更多，这是一种补偿心理，也是动机的源头，你必须正视。就像饿了要吃饭，渴了要喝水一样，我爱得越多一些，当然会希望他更加爱我，不是吗？然而就好比藤和树的关系，攀附得太紧，谁也无法存活。

再圣洁再炽热的爱情也是需要私人空间的。尽管有家的形式，但在同一个屋檐下的两个人也是彼此独立的。谁也不是谁的附属，谁也不应该希望别人成为你的附属，应该像两棵彼此独立的树一样，肩并肩地去应对生活中的风风雨雨。就像舒婷在《致橡树》中所描绘的爱情那样，不攀附，不忘我，独立，自我，“仿佛永远分离，却又终身相依。”

爱情是甜蜜的，但同时它又可能变成毒药。爱情又好比一坛美酒，越酿越香醇，但香醇的味道又可能让人丧失理智。不能强求，不要贪杯，在全心全意地爱的同时，为自己留一片天空，让心灵能够自由地呼吸，同时也让爱情能够自由地呼吸。





不愿玩两人跷板，就荡一人秋千

公园里的那张跷跷板，总是要重量相当的两个小孩才玩得起来，总是要一上一下才会有趣。当其中一个小孩子不想再玩的时候，另一个小孩也就玩不下去了。这就好比恋爱，一个人已经离开了你们感情的跷跷板，它已经失去了基本的平衡，就算你花费再多的力气，最终也只能独自沉重地坐在地面上而已。这时，你也只有离开这张跷跷板了。

人，有时候必须适度地无情。当别人对于你的这份感情已经无心再延续，你也应该别再投入多余的力气。如果你爱上一个人，你爱得越深，你会发现你越失去自己。你所做的，你所想的，全都是为了他。你可以没有朋友，没有家人，但你不可以没有他。有朝一日，他不再爱你了，他弃你而去了。那么，这个时候你就要选择离开，安静地走开。

爱情，是需要两个人一起经营的，当只有一方企图苦苦支撑时，那么让别人痛苦的同时自己也痛苦。一个人唱着独角戏，透支一段没有意义的爱情，就是在透支自己的幸福。爱情，来了就来了，走了就走了，让它来去从容。让爱情如禅，有缘即住无缘去，一任清风送白云，顺其自然。爱情只是我们关于生命思考的出口，绝不是救赎的全部理由。更何况，爱情不是要一辈子只对一个人承诺，选择离开，前面会有更多的精彩在等着你。

在一段不再有保持下去的意义的爱情中，两个人就像是同一平面上的两条直线；既然已经相交过一次，那么，绝不可能有第二次相交。与其痛苦地等待爱情的奇迹，倒不如选择放弃。春风杨柳万千条，天涯何处无芳草？在千姿百态的人生世界里，西边落雨，东边可能就会阳光明媚。因此，凡是在某一个角落里为一厢情愿感伤的人，其实只要稍微放



开眼光，便能见到一片崭新的天地，又何必为此劳心费神、折损自尊呢？

一厢情愿，说到底，就是寂寞、无趣还兼无聊的一种游戏。你注定只能自任编剧、导演、主演，在只有恋却没有爱的一个人的戏剧中沉迷、咀嚼、陶醉。这是一个既没有开始也无从结束的恋情故事，就连能不能称得上“爱情”，都还要先打上个可怜的问号。如果你想投入地演一回，等着吧——现在的你连个对手都找不着。长久地拖下去，你的青春一天天逝去，对方依旧无法给你一个归宿，无论是从情感上还是从精神上，你将会越来越疲累。在这种情况下，理智地离开才是新生活的开始。

其实，公园里还有许多其他有趣的东西。你看，那里有一架秋千。去吧，去体会一个人来来回回的自由，上上下下的快乐。

无可挽回时，给爱一条生路

你往往很懂得选择。无论是简单的购物，还是对于工作、学习、生活的选择。而当遇见爱情的时候，你却忘记了选择，或不会选择了。在爱的选择上，人们常常做出愚蠢的举动。

不要忘记，爱也是可以选择的。如果想要拥有一份真正的爱情，也需要我们像买东西一样精心挑选，如若出现了什么问题，我们一样也要退换，不要在抱怨声中滞留。

爱情也是会出现质量问题的。毕竟爱情是两个人的事情，彼此个性的不同会使爱情中产生很多问题。爱情的保质期究竟有多长，判断爱情消逝的标准又是什么，很多人都在研究。其实，这些问题不能一概而论。

但是当你的另一半已经品性不端，或者三心二意、对你冷漠的时候，很显然，你们的爱情已经出现了问题。如果可以补救那固然很好，



可是有时爱情已经变质到无法挽回，这时硬在一起也不会有好结果，甚至容易因爱生恨，那么为什么不去做新的选择，放爱一条生路呢？

人生风云变化难测，更何况是不能用理性评判的爱情呢！不知你有没有想过，明知爱已经不在，可是就是不肯放手，原因是什么呢？“我就是要死拽着他，死也要拖死他！”当你说这种话的时候，很显然，不仅仅是他已经不爱你了，你也已经对他没有了爱。那么不放手的原因就是不甘心，不正确的自尊让你变得糊涂，让你执拗地牵拽着对方去继续已经没有结果的事情。筋疲力尽的牵拽甚至可能让你变得疯狂，越加没有理性，如果做出一些过激的行为，从而更加使自尊丧失，甚至想回头是岸都悔之晚矣。早知如此，何不及时放手做出新的选择。洒脱地爱，洒脱地放手，才能拥有真正的爱情。

在爱情上千万不要犯傻，要时刻警醒自己，爱也是可以选择的。在放手的同时，也是给予了自己一次新的选择的机会。

放爱一条生路，也是给自己一条大路。

等待爱情来临和盲目的爱都不可取

现在常常听说的感叹就是：世上最不可靠的就是爱情。人们不再相信海誓山盟，似乎对于爱情的来去都可以洒脱面对。“只要今朝何谓明日”、“只要曾经拥有”等成了时尚的爱情观。见面就相爱，喝杯酒就可以发展到床第之欢。“狂插队”，“闪婚”，这种有些反社会道德标准的事每天都在发生。夜幕降临后，有多少空虚的心灵在渴望着爱情，又肆意亵渎着爱情。

这种现象的背后究竟反映着新一代年轻人什么样的爱情心理呢？对于爱情的不自信和奢望扰乱了“新人类”的爱情观念，他们抱怨，不



负责任，把爱情当做游戏，想来去自如，却常常身陷其中迷途不归。他们怕真爱，又比以往的任何时候都渴望真爱。其实，爱情并不是一个简单的尤物，想要拥有真正的爱情，需要有过硬的爱情素质。那么，我们究竟要有什么样的爱情素质，才足以使我们在现代爱情中游刃有余、进退自如呢？相信爱情，但不迷信爱情。

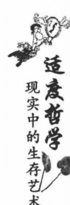
相信爱情，并不意味着要你把爱情当做生命的全部。天长地久，矢志不渝的爱情是存在的，但是不要期望爱情可以超越一切，也不要奢望爱情的热烈程度始终如初。爱情就像那波动的曲线一样不可能停留在某一刻，更何况是停留在波峰的顶端呢？但是爱情没有以往强烈了，就意味着爱情的消亡吗？真正的爱情并不是在最炽热的时候体现出来的，爱的真谛是要经得起时间的考验的，在点点滴滴中积蓄的爱情才是最浓郁的。

遇到了爱情不要逃避，逃避并无法救赎，无法避免你不被爱情所伤。要坦然面对，能进能出。什么事情如果过于注重结果的话，往往会弄巧成拙。要学会轻松自然，在过程中体味爱情的美好，真心诚意地对待爱情。分手并非意味着爱情的不可靠，只是彼此并不是构筑爱巢的最好伙伴。拖拉和死缠，对于爱情于事无补，该放就放，还有下一次爱情在等待着你。

等待爱情来临和盲目的爱都是不可取的。就像天上不会掉馅饼一样，不积极，爱情的机会是不太可能垂青你的。但盲目地恋爱，不是伤害了别人，就是伤害了自己。爱情里面蕴藏着一个人的责任感和为人素质。对待爱情轻佻的人，做其他事也不会是个有责任感的人。对爱情随便的人，其实是对自己最不负责任的人。

相信爱的存在，但爱情并不是生命中最美好事物的全部。诚然，生命的这一过程能为我们带来快乐，有很多东西值得我们珍惜。但事业的成功，家庭的和睦，朋友的情谊，同样是生命过程中不可或缺的因素，同样能够让我们领略到生活的乐趣。如果一个人没有朋友，无视家人，





荒废事业，真的很难想象他是一个可以拥有爱情的人。

爱情的成功与否其实暗含着很多原因。我们要有付出的能力、理解的能力、宽容的能力和自我承担的能力。付出才能得到回报，理解和宽容才能营造爱情继续生长的环境，自我承担才不致使爱情成为萎靡不振的祸首。

爱情是讲究艺术的，它需要苦心经营，同时也需要灵感萌发。有人说爱情是熬粥，要不温不火地做出来才好吃。爱情又像拉锯，你推我拉才能最终采伐生活这棵大树，获得两人共有的喜悦。

只有相信爱情，才能拥有爱情；只有不过分奢求爱情，才能享受爱情；只有不痴迷于爱情，才能不被其所伤；只有懂得真心去爱，才能得到长久的爱情。

尽量提高自己的“爱商”

每个人所处的环境和所受的教育不同，所以每个人的爱商能力也不同。每个人的爱情上都会遇到顺利或不顺利两种情况。不顺利的爱情中，总有许多阻挡爱情的“迷雾”，主要有：

1. 如坠云雾的想象

有一位女子，她的男友是她大学时的同班同学，他们是在大三时开始谈恋爱的。在这之前，他有另一个外校的女朋友，分手以后，才仿佛注意到班里有这样一个秀外慧中的女孩子还名花无主。恋爱后，他便对她呵护备至。开始时她当然是感动的，但后来这却成了她大吵大闹的理由——她想到他以前的女友，想到他对她一定也是这样好。她依稀回忆起一些他和那个女孩在一起的情景，那时无意中的冷眼旁观，到今天全成了毛孔放大般的丑陋。她越想越怨——我在这寂寞的青春里凄苦时，



你却在享乐！怨积多了，便成了恨。

2. 分清爱情与友情

有一位女子，她逢人便说，他是她最好的异性朋友。正应了那句话：人一再地重复某个谎言，是想让自己也相信。他曾经是她男朋友的哥儿们，后来她跟男友分了手，他们的友谊却保持了下来。他们以纯洁友谊的形式交往着：交流工作心得、看画展、搭顺风车，虽然人人都以为他们是在恋爱，甚至促成他们相识的媒人——她的前男友，也跟他绝交了。因为他认为自己失去心爱的姑娘，是由于他的横刀夺爱。虽然前男友这个中间的人抽离了，他们的关系却依然按照原来的轨道进行着。

心灵在对话，身体却沉默。直到有一天，他离开了这座城市，并立即有了一个新女友。他临走前，她挽留他，他对她说："知道么，我对你是那么熟悉。我清楚地知道你的每一个表情、每一声呼吸，虽然没有碰过你毫厘。"就这样他走了。之后，他们再没联系过。

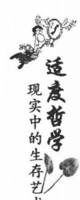
3. 别让失恋摧垮你

失恋对于失恋者来说，不仅仅是失去一个伴侣，一份感情，更仿佛一下子失去了世界。失恋者往往会钻"牛角尖"，一方面，觉得对方对不起自己；另一方面，却认为一定是自己哪方面不好才会被"甩"。其实，失恋的结局是一样的，而导致失恋的原因却是千差万别的。失恋给人们留下的一段伤心的回忆和程度不一的痛苦感。怎样才能尽快消解呢？这里有应对失恋的良方数个，需要者不妨一试。

（1）"罪状"加强法——挖掘对方缺点。失恋后，可以擦亮双眼，清醒地翻翻"旧账"，想想对方的"恶言劣行"、"寡义薄情"，使自己越来越讨厌他（她），虽说不至于到咬牙切齿的程度，但是你肯定会变得更客观。

（2）比较疗法——比比谁最惨。看看灾难影片，感受一下里面那些生离死别的惨痛，参悟现实生活中还有很多令人悲怜的人和事。在这个世界上，绝非自己一个人经历此痛，这样对比是否觉得平衡一些？





（3）建立信心法——自我快乐。失恋后的某些人会否定自我形象，甚者自信心也会发生动摇。其实，不管如何，爱自己都应该是坚定不移的。改变一下发式，买两套新装，让新鲜艳丽带动自己的好心情。

在失恋的日子里，每过一天，就赞许自己一遍："事情并没有那么严重嘛，昨天都撑过去了，今天更没有问题了。"偶尔有些寂寞，也要说服自己：一个人的生活也不算太坏，起码不必迁就对方，也不必为对方的喜怒而担心了。

（4）融入朋友法——恢复本色。恋爱期间"重色轻友"，现在恢复了"单身"，还不趁此机会与老友们相聚，有谁会像老朋友一样了解你、包容你，又心疼你呢？跟他们在一起，你不用掩饰什么。没有空余去品尝失恋之后的苦涩，能帮助你重新找回良好的感觉。

（5）投注工作法——恋爱是一件需要投入精力的事情，分心是不可避免的，而失恋后一切复归，便又可以全心专注于工作或课业了。"化伤心为力量"，努力地"建设"自己，使自己成为具备更好条件和资本的优秀者，还怕无人识吗？既然上苍关了这扇门，就会为你再打开另一扇窗。做一个有心者，等待合适的机会吧！

（6）"遗忘的艺术"——借助心理转移法。失恋令你的精神特别痛苦，那么就请你别把这份感情过分地放在心上，日思之，夜想之，寝食不安，什么事也不做。而应该学点"遗忘的艺术"，用做一些积极有益的事或从事一些业余爱好来转移自己对于"病情"的过分注意。当你正常地生活，善于转移大脑对"苦恼源"的过分注意时，问题反而会在一种平稳的心态、理智的思维、积极的行动这样一种状态下获得圆满解决。反之，整日无所事事，忧心忡忡，反复思虑，过分关心"苦恼源"的人，倒容易被失恋所摧垮。



让爱永恒，让恨遗忘

汤姆和吉米一起到郊外去旅行。途经一处山谷时，汤姆失足滑落，幸而吉米拼命地拉他，才将他救起。于是，汤姆在附近的大石头上刻下了一行字：某年某月某日，吉米救了汤姆一命。两个人继续走了几天，来到一条河边，吉米跟汤姆为了一件小事争吵了起来，吉米在愤怒之下打了汤姆一个耳光。于是，汤姆跑到沙滩上写了一行字：某年某月某日，吉米打了汤姆一个耳光。

不久，他们旅行回来了，有人知道这件事后好奇地问汤姆，为什么要把吉米救他的事刻在石头上，而将吉米打他的事写在沙滩上呢？汤姆回答说："我永远都感激吉米救了我的命，至于他打我的事，我会随着沙滩上字迹的消失，而忘得一干二净。"

请记住别人对我们的恩惠，洗掉我们对别人的怨恨，人生的旅程才能晴空万里，阳光灿烂。据说，林肯的一位朋友被人无理地辱骂了一顿，心中非常愤慨，他来找林肯告状。林肯对他说："你马上写信去痛骂那个可恶的家伙，然后同他断交。"

那位朋友立即写了一封信，把辱骂他的人狠狠地责骂了一通。林肯接过信来连看也没看一眼，便立即将信撕掉并笑着说："我写过许多这样的信，可是从来没有寄出过一封。我们可以把愤怒写在信上，不要放在心上，更不要去伤害别人。"

有一位女士，爱跟自己较劲，遇上一点儿小事，就胡思乱想，给自己制造烦恼、怨恨；每月工资花不到月底，心里烦恼、怨恨；儿子没有来信，心里烦恼、怨恨；舞场上男士没有邀请她去跳舞，心里烦恼、怨恨；年终没有拿上奖金，心里烦恼、怨恨；碰上某个领导没有与她打招



呼，她也烦恼、怨恨……她的烦恼、怨恨一来，就好几天心神不安。当她察觉到烦恼、怨恨给自己带来高血压、心脏病时，后悔不已。她想克制自己，但烦恼、怨恨一来，又无法克制。后来，她接受心理医生的建议，每天坚持写20分钟日记，把烦恼、怨恨忠实地写在日记里。这个日记是写给自己的，既写出正面，也写出负面。这样就可以把烦恼、怨恨从内心里驱走，而留在日记里。

这位女士从这以后坚持写日记，通过清除日记来克服自己的烦恼、怨恨。遇上自己爱猜忌的事，便在日记里自己说服自己。她曾在一篇日记里写道："今天我在楼梯上向某经理打招呼，可某经理阴着脸，皱着眉头，看也没有看我一眼。我想他态度冷淡不是冲着我来的，八成是家里出了什么事，要不然就是挨了上司的批评。"她在日记里这么一写，心里的疑团一下子就烟消云散了。她还在另一篇日记里提醒自己："我翻阅上月的日记，发觉那时的烦恼、怨恨现在完全消逝了，这说明时间可以解决许多问题，也包括烦恼、怨恨在内。如果以后我遇上新的烦恼、怨恨，就要不断地提醒自己：现在何须为它烦心，我何不采取一个月后的忘却方法来面对眼下的烦恼、怨恨。"她坚持写了8年日记，心理抗病功能增强了，后来经医生检查证明，她血压正常了，心脏病也好了。

不少人面对烦恼、怨恨、忧虑、生气、抑郁、紧张等情形时均束手无策。有关专家认为，影响人类健康的"魔鬼三角"（心脑血管疾病、癌症、意外死亡三者占死因比例的30%）均与心理疾病有关。把烦恼、怨恨写在纸上，就是最好的发泄疗法。正像英国诗人威廉·布莱克在诗中所说：我对朋友感到愤怒：我尽情地发泄着，它消失了；我对敌人感到愤怒：我埋在心头，它滋长了。

这段诗形象而生动地说明，一个人有了烦恼、怨恨，或者感到愤慨时，就尽情地发泄出来。发泄出来，病魔会远离你，千万不要埋在心里。发泄的方法很多，除了写信，记日记，还可以通过放声痛哭，击打



沙袋等方式。让心里的恨像沙一样随风而逝，让爱永驻心田。

总之，要存爱于人，存爱于心，而不要把消极的情感存于人，存于心。

在爱的磨合里多些包容

一次，夫妻二人决定坐下来好好谈谈。

妻子说："你有多久没有回家吃晚饭了？"

丈夫说："你有多久没有起床做早饭了？"

妻子说："你不回家陪我吃晚饭，我有多寂寞啊。"

丈夫说："你不给我做早饭吃，你知道上午工作时我多没有精神。老板已经批评我好几回了。"

"早饭你可以自己弄的啊，每天回来那么晚吵我睡觉，我怎么能起得来。你可以不回来陪我吃晚饭，我就可以不给你做早饭。"妻子不高兴地说。

"你知道我一天上班有多辛苦，压力有多大。一个晚饭，自己吃怎么了，难道你还是孩子，要我喂你不成？"丈夫也没有好气地说。

妻子接着抱怨说："你总是喝得烂醉而归，有多久没有给我买花，多久没有帮我做家务了……"

丈夫也不甘示弱地说："你知道你做的饭有多难吃，洗的衣服也不是很干净，花钱像流水，有多久没有去看我的父母了……"

就这样，夫妻二人你一句我一句地互不相让，最后竟然翻出了结婚证要去离婚。

在去街道办事处的路上，他们遇见了一对老夫妇俩正相互搀扶慢慢走着，老妇人不时掏出手帕给老先生擦额头上的汗，老先生怕老妇人累



着，自己提着一大兜菜。这对年轻夫妇看到这个情景，想起了结婚时的誓言："执子之手，与子携老。休戚与共，相互包容。"可是现在竟然……

于是，他们开始互相检讨。丈夫说："亲爱的，我真的很想回家陪你吃晚饭，可是我实在工作太忙，常常应酬，并不是忽略你啊！"

妻子不好意思地说："老公，我也不对，不应该那么小气，你在外工作挣钱不容易，早上我不应该赖床不起的。"

"早饭我可以自己热，每天回家那么晚一定吵你睡不好觉，你应该多睡会儿的。"丈夫忙说，"刚才在家我不应该那么凶巴巴地和你说话，我知道自己身上有很多毛病……"

妻子也连忙检讨自己……

就这样，这场离婚风波平息了。从这之后，夫妻俩变得互敬互爱，彼此宽容忍让，更多地为对方着想，双方恩恩爱爱。

可见，导致婚姻失败、爱情终结的原因常常都不是什么大事，而是一些日常琐碎小事中的摩擦。白头偕老不是一句空泛的誓言，而是融入我们每一天的生活细节里的行动。白头偕老不仅仅需要爱情的支撑，更需要彼此的宽容和礼让，而这种宽容正体现在日常生活中。

宽容才能让彼此互相交流、融洽，宽容才能让感情维系长久。埋怨只能让彼此疏远，让爱情更早地被葬送。但宽容也是有原则的，并不是一味地忍让，而是不要斤斤计较，付出就索取回报。要常常换位思考一下，不要把自己的想法强加于人，要给予对方解释的机会。

在日常的生活中多多宽容地对待对方，在细节中给予对方更多的关心和体贴，你会发现生活变得更美好了，家庭关系更和睦了——原来，平淡中的爱情才是最美好的。





第四章
金钱健康皆是宝，劳作休闲两不误
——工作的适度

现代社会中，工作压力、生活压力本身就大，再加上长期不休假、不疗养，身体很难吃得消。殊不知，身体是革命的本钱。一个不懂得生活的人就不懂得工作。人毕竟不是机器，即使是机器，也有磨损、检修的时候。生活好了，身体好了，工作才能真正做好，这是要牢记的常理。

效率往往是从简化开始

做事需要讲究效率，而效率往往就是从简化开始的。把事情化繁为简的一个关键，是抓住事物的主要矛盾，永远要记住杂乱无章是一种必须祛除的坏习惯。

罗马的哲学家西加尼曾经说过，“没有人能背着行李游到岸上。”在乘火车和乘飞机时，超重的行李会让你多花很多钱。在生活的旅途上，过多的行李让你付出的代价甚至还不仅仅是金钱。它使你不会像没有负担那样迅速地实现你的目标，更糟的是，你可能永远都不会实现你的目标。

有这样两种类型的人：一种是善于把复杂的事物简单化，办事又快又好；另一种是把简单的事物复杂化，使事情越办越糟。当我们让事情保持简单的时候，生活显然会轻松很多。不幸的是，倘若人们需要在简单的做事方法和复杂的做事方法之间进行选择，我们中的大部分人都会选择那个复杂的方法。如果没有什么复杂的方法可以利用的话，那么有些人甚至会花时间去发明出来。这也许看起来很荒谬，但现实中有不少这样的事。很多“勤奋”的人就在做这样的事。

其实，我们没有必要把自己的工作变得更复杂。爱因斯坦说：“每件事情都应该尽可能地简单，如果不能更简单的话。”

把事情化繁为简的一个关键是抓住事物的主要矛盾。必须善于在纷纭复杂的事物中，抓住主要环节不放，“快刀斩乱麻”，使复杂的状况变得有脉络可循，从而使问题易于得到解决。不仅如此，同时它还意味着要善于排除工作中的主要障碍。主要障碍就像瓶颈堵塞一样，必须打通，否则工作就会“卡壳”，耗费许多不必要的时间和精力。

有些人将“杂乱”作为一种行事方式，他们以为这是一种随意的

个人风格。他们的办公桌上经常放着一大堆乱七八糟的文件。他们好像以为东西多了，那些最重要的事情总会自动“浮现”出来。对某些人来说他们的这个习惯已根深蒂固，如果我们非要这类人把办公桌整理得井然有序，他们很可能会觉得像穿上了一件“紧身衣”那样难受。不过，通常这些人能在东西放得这么杂乱的办公桌上把事情做好，很大程度上是得益于一个有条理的秘书或助手，弥补了他们这个杂乱无章的缺点。

但是，在多数情况下，杂乱无章只会给工作带来混乱和低效率。它会阻碍你把精神集中在某一单项工作上，因为当你正在做某项工作的时候，你的视线会不由自主地被其他事物吸引过去。另外，办公桌上东西杂乱也会在你的潜意识里制造出一种紧张和挫折感，你会觉得一切都缺乏组织，会感到被压得透不过气来。

如果你发觉你的办公桌上经常一片杂乱，你就要花时间整理一下。把所有文件堆成一堆，然后逐一检视（大大地利用你的纸篓），并且按照以下4个程序将它们分类：即刻办理、次优先、待办、阅读材料。

把最优先的事项从原来的乱堆中找出来，并放在办公桌的中央，然后把其他文件放到你视线以外的地方——旁边的桌子上或抽屉里。把最优先的待办件留在桌子上的目的，是提醒你不要忽视它们。但是你要记住，你一次只能想一件事情，做一件工作。因此你要选出最重要的事情，并把所有的精力集中在这件事上，直到把它做好为止。

每天下班离开办公室之前，把办公桌完全清理好，或至少整理一下。而且每天按一定的标准进行整理，这样会使第二天有一个好的开始。

不要把一些小东西——全家福照片、纪念品、钟表、温度计以及其他东西过多地放在办公桌上。它们既占据你的空间也分散你的注意力。

每个坐在办公桌前的人都需要有某种办法来及时提醒自己一天中要办的事项，这时台上的记事栏就会起很大的帮助作用。

此外最好对时间进行统筹，比如到办公室后，有一系列事务和工作



需要做，可以给这些事务和工作安排好时间：收拾整理办公桌用3分钟，整理一天工作计划的安排用5分钟，关于某一报告的起草用15分钟，等等。

总之，那些容易把事情复杂化的人应该学会的一种能力是：清楚地洞察一件事情的要点在哪里，哪些是不必要的繁文缛节，然后用快刀斩乱麻似的方式把它们简单化。

让自己喘口气，也是一门学问

在工作一段时间后，许多人会进入一个特殊的阶段，叫做工作倦怠期。所谓“工作倦怠期”，是指人们在紧张与忙碌的日常生活及工作过程中，情绪、感受会随着环境的变动，在一段时期内呈现出身心紧张或调适不当。

在当今激烈竞争的环境下，人们产生工作倦怠的周期越来越短，有些人甚至工作3个月就开始对工作厌倦。据调查显示，工作一年以上的白领人士有高于40%的人想跳槽。上海的一项调查表明：在同一岗位工作满两年的人群中有33.3%的人出现了工作倦怠现象，有2.6%的人患上了工作倦怠症。产生工作倦怠的白领会出现失眠、焦虑、烦躁等生理上的疾病，心理上的不适以及行为上的障碍，若不及时处理，这些问题有可能会给职场中的你带来不可预期的伤害。

日复一日的朝九晚五生活，是不是让你觉得失去了工作的原始动力，渐渐觉得茫然无措呢？一年之内跳槽3次，是因为原本觉得适合自己的工作也很快就不满意了。

会工作也要会休息，如何学习在职场上让自己喘口气也是一门学问。

在人们长期形成的思想意识里，那些加班加点、不计得失，“鞠躬



尽瘁、死而后已”的“老黄牛”一直是最值得尊敬的人，是学习的楷模。社会舆论鼓励人们加班加点，废寝忘食，对累倒甚至累死在工作岗位上的人更是褒奖有加。在这种氛围下，人们不经常加班加点就不够先进，不够“典型”……甚至，在整理先进人物事迹时，也非得挖出他们经常加班加点、忘我工作的故事，以显示其真的是“很先进”。

这种舆论倾向，实际上就是鼓励、引导人们透支生命，玩命工作，而不注意身体健康。这是一种严重的误导。

君不见，有多少人身体长期处于亚健康状态！有的人年纪轻轻就已疾病缠身，甚至英年早逝。因为不会休息累病了，这不但是无谓的牺牲，而且还直接影响到工作效果和身体健康，可以说是得不偿失。

现代社会应该倡导一种文明健康的生活理念。该工作时认真工作，该休息时好好休息，会工作也要会休息。因为工作累坏了身体，导致妨碍了下一步的工作，这不是一个正确的工作态度。休息好是为了更好地工作。天天扑在工作上，连轴转，表面上看工作效率很高，实际上却极易酿成疾患。

健康地生活，实际是在创造另一种效益：健康就是财富，这是最大的节约，也是对社会的一种贡献。

会工作也要会休息，您一定要谨记：

事业上的成功不是一朝一夕的事，一定要合理安排好自己的生活，保证工作和生活张弛有度。工作越是忙碌，越是应该学会见缝插针地“偷懒”，让自己吃好、喝好、睡好，以保证自己能够以旺盛的精力和足够的体能从容地应对摆在自己面前的大小事务。另外，你需要给自己制订一个一年一次的休假计划，至少一星期，到山里或海边走走，而不要去繁华喧闹的大都市。如果感到倦怠而休假却遥遥无期，不如试着忙里偷闲，偶尔请半天假，找个清幽的地方想想事情或溜达着逛逛街。

努力寻求工作以外的乐趣。它可以是一种运动，或是一些并不耗费精力的玩意儿，如逛街、聊天。对公司赋予的假期，应适时地尽量利用，对家务要尽量化繁为简，为自己留点空闲。平常应该培养自己的业



余爱好，每周至少有两次体育锻炼，每月参加一次娱乐活动，如听演唱会、到足球场看比赛、看美术摄影展览、唱卡拉 OK 等。或者你可以在倦怠情绪侵袭的时候，干脆休假去远途旅游，心情自然就会变得豁然开朗。

学会与人沟通。不开心或者烦闷的时候，你可以找朋友倾诉心声，很多时候，自己并不能消除压力，而需要别人帮助你解决问题。你若是不愿意向熟人倾吐，可向专业心理咨询人员求助。除此以外，千万不要忽视与家人的沟通，你的倦怠感也会影响到家人的情绪，对他们说说你内心的想法非常有必要，或许你可以从他们那里获得改善的灵感。

会寻找突破。在快节奏的今天，许多人抱怨工作任务太繁重，没有时间想自己该想的、做自己该做的事。实际上是惰性形成了内心的界限，把你限制在一定的活动范围内。很多你认为无法改变的事物，其实只是自己心理形成的界限把它人为地封闭了。勇敢地去想象，去突破，去改变，这样你才能在职场中潇洒地遨游。

学会转移情绪。良好的心态是快乐的秘诀，心理学家告诫：先处理心情再处理事情，不要带着怒气去工作和生活。再聪明的人也会因为情绪不良而失败，做一个 EQ 高的人并不难，只要你每天多留意一点点。回到家前先告诉自己笑一笑，生气的时候伸个懒腰，憋闷的时候站起来走走，经常换不同的衣服穿……会生活的人永远快乐。记住：生气是拿别人的错误来惩罚自己。

要善于团结同事。如果和同事相处不和睦，更容易触发工作倦怠症，人缘不好，怎么做也不会开心。有的新员工，觉得自己学历傲人，唯我独尊；有的老员工，觉得自己资历不浅，心中不服……这样攀比只会破坏同事之间的关系。给自己创造良好的人际环境就是为自己积累财富。著名心理咨询专家唐汶告诫大家，做人要把握好以下“五不”原则：倚老不卖老，弹性不固执，幽默不伤人，关心不冷漠，真诚不矫情。放下架子，你会发现，周围处处都有志同道合的同事。

总之，无论你从事什么样的工作，都要拿出时间让自己从繁忙的工



作中脱离出来，以单纯之心来享受生活的美好。这时，再回头看看自己的工作内容，相信你一定能从中找到重新激发工作热情的亮点。

在心里给自己放假

有句俗话说得好，“人在江湖，身不由己。”职场中人，对这句话可谓感慨颇深。

繁忙的都市生活，无穷的工作压力，让我们忙得团团转。在纷繁复杂的生活夹缝中，我们要大声说：“给自己放假。”之后，找个寂静的地方，安安静静地给大脑放假。

每年我们都要遇到几个国家法定的假日。在假日期间，或去优美风景之地游玩，或和乡下的老人团聚，或拜访多年不见的朋友，还有的携家带口，浩浩荡荡出外潇洒几天。有些朋友干脆就待在家里，陪家人聊天、看电视，乐乐呵呵把假日度过。

但不少人在国家的法定假日中，心底隐隐地还有一种担忧：几天后要上班。甚至在崇山峻岭之间还要不时地接听上司或下属的一个个命令或请示，悠闲之中夹杂着焦急，潇洒之中隐含着紧迫。湖光山色之中，人们并没有彻底地放松。那么，什么时候才能真正地释放自己呢?

其实，放松自己并非要到假期的时候才能。无论任何时候，任何地点，永葆无压力状态，都可以使得自己彻底放松，在内心里给自己放假。

一位富翁买了艘大船，当雇工出海捕鱼后，他独行沙滩。正欲小憩，看见一个衣着褴褛的渔夫躺在沙滩上晒太阳。

富翁对渔夫说：“这位兄弟，你不应该这个时候在这里晒太阳，你应该努力去海上捕鱼。”渔夫睁眼道：“我捕那么多鱼干什么?”“这样你就可以拿鱼卖很多钱。”“我要那么多钱干什么?”“这样你就有钱买





一艘大船。”“买大船干吗？”“这样你就可以雇用别人去给你捕鱼，自己就可以像我这样不用出海，只是躺在沙滩上晒太阳了！”富翁一口气把话说完，结果渔夫问他：“那么，你看我现在在干什么呢？”

按照国人自强不息、不落人后的传统精神理念，这位“不求上进”、“自我满足”的渔夫简直可以作为反面教材供人训诫子弟了。不信你看，书上明明记载，孔子看见学生宰予白天睡觉，便说：“朽木不可雕也，粪土之墙不可杇也。”

很多人认为，自己并非单位里最出色的，“我又不是领导，也不是最优秀的员工。”大家都还在工作，自己去休假，心里总觉得不踏实。担心同事表现好过自己，担心自己落后于别人，担心领导对自己有看法，担心错过一些机会。总之，很多人不愿意一个人游离在集体之外去度假，因此，多数人更青睐“你休我休大家休”的集体放假。类似“五一”、“十一”这样的假期，大家才休得心安理得。

一方面，有的人抱怨黄金周蜂拥而至的旅游太拥挤；一方面，如果让他们出游的时候发现人群冷清，一定会在心里嘀咕：“人家都忙着上班，我咋跑出来玩耍哩？”因此，我们要实行“带薪休假”，难度不仅仅在于企业一方，更在于劳动者一方，我们首先要做好主动给自己“放假”的思想准备，还要多一些“懒散”的渔夫精神。

工作既是为薪水，也是为更高的目标

一个人如果只是为薪水而工作，没有更高尚的目标，并不是一种好的人生选择，受害最深的不是别人，而是他自己。

有一些年轻人，当他们刚走出校门时，总是对自己抱有很高的期望值，认为自己一开始工作就应该得到重用，就应该得到相当丰厚的报酬。他们在工资上喜欢相互攀比，似乎工资成了他们衡量一切的标准。



但事实上，刚刚踏入社会的年轻人缺乏工作经验，是无法委以重任的，薪水自然也就不可能很高，于是他们就有了许多怨言。

也许是耳闻目睹父辈或他人被老板无情解雇的事实，现在的年轻人往往将社会看得比上一代人更冷酷、更严峻，因而也就更加现实。在他们看来，我为公司干活，公司付我一份报酬，等价交换，仅此而已。他们看不到工资以外的东西，因此曾经在校园中编织的美丽梦想也逐渐破灭了。没有了信心，没有了热情，工作时总是采取一种应付的态度，能少做就少做，能躲避就躲避，敷衍了事，以报复他们的雇主。他们只想对得起自己挣的工资，从未想过是否对得起自己的前途，是否对得起家人和朋友的期待。

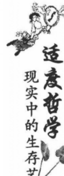
之所以会出现这种状况，原因在于人们对于薪水缺乏更深入的认识和理解。大多数人因为自己目前所得的薪水太微薄，而将比薪水更重要的东西也放弃了，实在太可惜。

不要为薪水而工作，因为薪水只是工作的一种报偿方式，虽然是最直接的一种，但也是最短视的。一个人如果只是为薪水而工作，没有更高尚的目标，并不是一种好的人生选择，受害最深的不是别人，而是自己。

一个以薪水为个人奋斗目标的人是无法走出平庸的生活模式的，也从来不会有真正的成就感。虽然工资应该成为工作目的之一，但是从工作中能真正获得的更多的东西却不是装在信封中的钞票。

一些心理学家发现，金钱在达到某种程度之后就不再诱人了。即使你还没有达到那种境界，但如果你忠于自我的话，就会发现金钱只不过是许多种报酬中的一种。试着请教那些事业成功的人士，他们在没有优厚的金钱回报下，是否还继续从事自己的工作？大部分人的回答都是："绝对是！我不会有丝毫改变，因为我热爱自己的工作。"想要攀上成功之阶，最明智的方法就是选择一件即使酬劳不多，也愿意做下去的工作。当你热爱自己所从事的工作时，金钱就会尾随而至。你也将成为人们竞相聘请的对象，并且会获得更丰厚的酬劳。





不要为薪水而工作。工作固然是为了生计，但是比生计更可贵的，就是在工作中充分发掘自己的潜能，发挥自己的才干，做正当而令人振奋的事情。如果工作仅仅是为了面包，那么生命的价值也未免太低俗了。

人生的追求不仅仅只有满足生存需要，还有更高层次的需求，有更高层次的动力驱使。不要麻痹自己，只以为工作就是为赚钱，人应该有比薪水更高的目标。

工作的质量决定生活的质量。无论薪水高低，工作中尽心尽力、积极进取，能使自己得到内心的平安。工作过分轻松随意的人，无论从事什么领域的工作都不可能获得真正的成功。将工作仅仅当做赚钱谋生的工具，这种想法本身就会让人蔑视。

事业成功人士的经验向我们揭示了这样一个真理：只有经历艰难困苦，才能获得世界上最大的幸福，才能取得最大的成就；只有经历过奋斗，才能取得成功。

有压力就要学会化解

一个人生活在这个世界上就要面对压力，在某种程度上压力很有必要，有了压力才能有动力。不过压力太大也会对你的心态产生不良影响，因此你也要随时注意自我减压。

现代人从小到大都得承受巨大的压力。小的时候得承受学业的压力，长大了得承受就业的压力、工作的压力、家庭的压力……这些压力一同加在一个人身上，你就会像卓别林在电影中所饰演的如同机器上的螺丝一样，一刻不停，甚至连眨一下眼睛都是一种奢望。在这样的生存状态下，许多人的愿望可怜到“只想睡一个好觉”。

有一个在外企工作的人，自称是“睁着一只眼睛睡觉的人”。他



说："别看我每天上下班时'的'来'的'去的，吃喝用的都上档次、够水平，可谁又知道，我每天晚上担心得只敢闭着一只眼睛睡觉呢！我在一家美资企业做印刷机销售。年初，洋老板给我们每人定的年销售额是3000万人民币（幸好不是美元）。能完成者，年终奖励30万元人民币（多好）；完不成者，只发11个半月的生活费。开完会出来，我们好几个人的内衣都汗湿了。"这位老弟的工作压力可谓大矣！一个季度的时间眼看就要"拜拜"了，但这位老弟却"战果"不佳，他忧心忡忡地说："不提工作还好，一提工作，横眼一瞄，让人晕得更快。大学同窗有的开公司，有的出国，眼看一个个富得冒油，而我……工作啊工作！我会尽我的一切力量，但你可一定要让我年终能闭着双眼睡个踏实觉呀！"

看了他的"自白"，不禁让人感到心寒。长期这样"睁着眼睛睡觉"，他能顶得住这沉重的压力吗？他实在是应该减减压了。

渴望生活富足，是人正常的欲望，但不要使这种欲望无限地加大。一位美国作家说："在欲望上加一个屋顶。"他指出，"欲望的屋顶是自我的提醒，一种与自我设定的轻松、非正式、弹性十足的约定，""要能说出'多，未必是好'或者'多，并不会带给我快乐'、'我已经够了'这样一类的话，是需要一点智慧的。"这位美国人说，实行这个策略，你会有一个美妙的人生，你的生活会很单纯，而且很好处理，你的压力自然减轻了。那位压力太大的老弟，应该考虑重新调整一下自己的工作和生活节奏，如果实在完不成定额，就拿那11个半月的生活费好了，实在不行，换个轻松一点的工作又有何不妥！不要因此而承受沉重的心理压力——人总不能为了那30万人民币而永远"睁着一只眼睛睡觉"啊！

每个人的能力、机遇不同，立业的大小自然也不同。不要自己给自己加压，非要做个"超人"、"百万富翁"不可。有一句话说得好："如果你想真正地灰心丧气，就把自己的目标制订得高不可攀吧！"另外，为自己量身定做一份属于自己的生活进程表，有劳有逸，健康地生活。



还要有一个积极乐观的工作态度。面对压力，不要还没干事，就心理压力过大。你只需要尽力去做，做成什么成绩，就是什么成绩，但求问心无愧，不必太苛求自己。

最后就是要适当地去休息和放松，在你感到疲倦之前就休息。短短的一点休息时间，就能有很强的修补能力，即使只打5分钟的瞌睡，也有助于防止疲劳。美国棒球名将康黎·马克说，每次出赛之前如果他不睡一个午觉的话，到第5局就会觉得筋疲力尽了。爱迪生认为他无穷的精力和耐力，都来自于他能随时想睡就睡的习惯。80岁的亨利·福特健康的秘诀是："能坐下的时候我绝不站着，能躺下的时候我绝不坐着。"

放松你的情绪。养成放松的好习惯，任何时候你都能够放松，任何地方你也能够放松。你应该先放松你的肌肉，要使自己像孩子一样，完全没有紧张的感觉。随时放松自己，使你的身体"软得像一只旧袜子"。

还有几种良好的工作方法有助于消除疲劳，减轻压力。

第一种：清理你桌上所有的纸张，只留下和你正要处理的问题有关的。

第二种：按事情的重要程度来做。

第三种：当你碰到问题时，如果必须做决定，就当场解决，不要迟疑不决。

第四种：学会如何组织、分层管理和监督。

只有学会减压，你才能更好地承受压力做出成绩，千万不要只知道给自己制订高要求、高目标，太大的压力只会压垮你。

不要让自己成为不停旋转的陀螺

一寸光阴一寸金，很多人都明白这个道理，却没有控制时间、高效利用时间的良好习惯和艺术，结果还是任由时间白白地流逝掉。



老张是某地区某个领域的企业主管领导，他总是在说自己的事情好多、好忙，自己的时间好紧张。有一天，他指着台历上的记事对朋友说："9点钟，下面办的一家工厂开张，要去讲几句话，不去又该说不重视了；10点钟，有个表彰会，要领导去，我跟他们说了，去坐坐，话就不讲了；11点钟，下面谈的一个项目签字，倒不是什么大项目，总得有个领导在场呀！中午吃饭还要念祝酒词，词儿倒都有人起草。不然我真没法活了。你看，下午从3点钟开始，新闻发布会、颁奖、授旗、挂牌儿，晚上还要看时装表演，这也是政治嘛。瞧，满满的，天天如此，我算判了无期徒刑了。"

他确实忙，忙着开几个不痛不痒的会，讲几句不痛不痒的话，转几个不痛不痒的地方，念几篇不痛不痒的文章。可悲的是，忙碌着的他，还以为自己正在建立不朽的功勋呢！

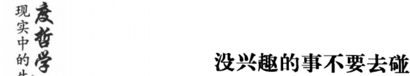
人很容易掉到自己给自己设置的陷阱里面去，通常这个陷阱都是由虚荣所造成的。明明知道自己的举动没有任何实质性的意义，解决不了任何实际的问题，也许只是想显示给别人：我是个重要人物。

有很多时候，我们恐怕都没有把"忙"的真正定义弄清楚。忙是什么呢？忙应该是在特定的时间段中朝着特定的目标，进行连续不断地努力的生存状态。忙碌可以使我们的生活充实，让我们回忆起来觉得对得起时间、对得起自己，不要只是为了不闲着去忙，或只是为了向他人表明自己"很重要"。

记得李宗盛曾在一首歌中这样唱道："忙、忙、忙，忙得没有了方向，忙得没有了主张……"其实，瞎忙的人就像一个被抽打着而转动的陀螺，陷入不清楚自己在干些什么的状态。

我们都深知时间的重要性，可又不得不无谓地浪费掉很多宝贵的时间。真像你说的，就那样"没办法"只能无实质意义地去忙吗？其实不然，关键是你不具备真正掌握控制时间和利用时间的艺术。





没兴趣的事不要去碰

善于根据兴趣确定自己的职业，并以此推销自己的优势，是择业成大事者的起点。

罗素说过，他的人生目标就是使“我之所爱为我天职”。也就是说，他要把生活中最感兴趣的事作为其终生职业。这的确是个值得效仿的好榜样。

要确定你的终生奋斗目标，首先要问问你自己的兴趣所在。所谓兴趣，是指一个人力求认识某种事物或爱好某种活动的心理倾向，这种心理倾向是和一定的情感联系着的。“我喜欢做什么?”“我最擅长什么?”一个人如果能根据自己的爱好去选择事业的目标，他的主动性将会得到充分发挥。即使十分疲倦和辛劳，也总是兴致勃勃、心情愉快；即使困难重重也绝不灰心丧气，而能想尽办法，百折不挠地去克服它，甚至废寝忘食，如醉如痴。爱迪生就是个很好的例子，他几乎每天都在实验室里辛苦工作十几个小时，在那里吃饭、睡觉，但他丝毫不以为苦，“我一生中从未做过一天工作。”他宣称，“我每天都其乐无穷。”难怪他会成就大事。

很多人往往一时很难弄清楚自己的兴趣所在，或擅长什么；这就需要你在实践中善于发现自己、认识自己，不断地了解自己能干什么，不能干什么，如此才能取之所长、避其之短，进而成就大事。作家斯贝克一开始并没有意识到自己会成为作家，曾几次改行。开始，因为他身高1.9米，爱上了篮球运动，成为市男篮球队队员。因为球技一般，年龄渐长，又改行当了专业画家。他的画技也无过人之处，当他给报刊绘画时，偶尔也写点短文，终于发现自己的写作才能。从此，走上了文学创作的道路。

发现和准确判断自己的兴趣所在，可以通过对自己经历的回顾。在此基础上，将自己的兴趣归于某种兴趣类型，并与相应的职业对比，可以帮助你选择适合自己兴趣的职业。

对于兴趣和各种职业之间的关系，国内学者根据《加拿大职业分类词典》作了如下分类：

兴趣类型A：愿与事物打交道——喜欢同具体事物打交道，默默无闻，埋头苦干。相应的职业诸如制图、地质勘探、建筑设计、机械制造、计算机操作、会计、出纳等。

兴趣类型B：愿与人接触——喜欢同人交往，结交朋友，对销售、公共关系、采访、信息传递等一类活动感兴趣。相应的职业如推销员、公关人员、记者、咨询人员、教师、导游、服务员等。

兴趣类型C：愿干规律性工作——喜欢常规性、重复的、有规则的活动，习惯在预先安排好的程序下工作。相应的职业如图书管理员、文秘、统计、打字员、公务员、邮递员、档案管理员等。

兴趣类型D：喜欢从事帮助人的工作——乐于助人，试图改善他人状况，帮助他人排忧解难。相应的职业如福利工作、慈善事业、医生、律师、保险员、护士、警察等。

兴趣类型E：愿做领导和组织工作——喜欢掌管一些事情，希望受人尊敬并获得声望，在活动中时常起骨干作用。相应的职业如政治家、企业家、社会活动家、行政管理、学校辅导员等。

兴趣类型F：喜欢研究人的行为——对人的行为举止和心理状态感兴趣，喜欢谈论人的问题。相应的职业如社会学、心理学、人类学、组织行为学、教育学、政治学等方面的研究和调查分析。

兴趣类型G：喜欢钻研科学技术——对分析的、推理的、测试的活动感兴趣，长于理论分析，喜欢独立工作并解决问题，也喜欢通过试验作出新发现。相应的职业如气象学、生物学、天文学、物理学、化学、地质学等研究和实验。

兴趣类型H：喜欢抽象的和创造性工作——对需要想像力和创造力



的工作感兴趣，喜欢独立工作，乐于解决抽象问题，具有探索精神。相应的职业如哲学研究、科技发明、经济分析、文学创作、数理研究等。

兴趣类型 I：喜欢操作机器——对运用一定技术、操作各种机械去创造产品或完成任务感兴趣，喜欢使用工具，尤其是大型的马力强的先进机械。相应的职业如飞机、火车、轮船、汽车的驾驶，机械装卸，建筑施工，石油、煤炭的开采等。

兴趣类型 J：喜欢具体的工作——希望能很快看到自己的劳动成果，愿从事制作有形产品的工作。相应的职业如室内装饰、时装设计、摄影师、雕刻家、画家、美容美发、烹饪、机械维修、手工制作、证券经纪人等。

兴趣类型 K：喜欢表现和变化的工作——对表演、运动、惊险、刺激的事情感兴趣，喜欢经常变动、无规律的但具挑战性的工作。相应的职业如演员、运动员、作曲家、旅行家、探险家、特技人、海员、职业军人、警察等。

求职者在了解了兴趣与各种职业之间的关系之后，如何完成对自己兴趣的估价是十分重要的。有条件的话，你不妨参加一次标准化兴趣测试，以此准确把握你的兴趣所在，寻找一份可以满足你已明确感兴趣的工作。

一定要量力而行

古人云：力能则进，反之退，量力而行。当一个人在一种境地中感到力不从心的时候，退一步反而海阔天空。

29 岁的辛欣是某合资酒店公关销售部经理。辛欣中专毕业后便开始在一家老牌的宾馆当服务员。尽管每天下班回到家，腰酸腿疼、话都不愿意多说，好强的她还是坚持学习，几年后考出了大专文凭。渐渐

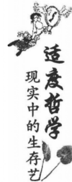
地，辛欣从做一些初级管理工作到全面负责后勤人事、行政、对外协作等，后来她跳槽到了现在的酒店。经历了创业初期的艰辛和动荡，她的工作慢慢地步入了正轨。虽然由于多年的经验积累，目前的工作对于辛欣来讲难度并不大，但是，一方面，她对这种没有新意的工作有些厌倦；另一方面，她也强烈地感觉到，跟那些大学毕业、受过良好教育的部下相比，自己的后劲并不是很足。

辛欣一直为事业而努力奔波，无暇考虑个人问题，现在看到旧时的同学们一个个结婚生子，内心里也难免有些波动。加上周围的一些朋友也老是劝她：得了吧，你也算是事业小有成绩了，女人嘛，别耽误了终身大事才是真的，你也该见好就收了。辛欣自己也很矛盾，辛苦了这么多年，我是不是也该停下匆匆的脚步，考虑一下个人问题了？

几乎每个职业女性所面临的生活和事业的冲突都是一样的，这时最忌讳坠入“非此即彼”、“非黑即白”的两极思考陷阱。其实，很多时候各种因素间存在着平衡状态。

有这样一个故事：一个玻璃器皿，已经装了2/3的小碎石，外面放着几块大鹅卵石，不少人拿鹅卵石拼命往下压小碎石，可怎么也装不下，后来有个人把小碎石全倒出来，先放鹅卵石，再倒进碎石头，这样恰好装满。“鹅卵石”好比你人生中重要的目标，必须确保做好，然后在时间的缝隙中，可以考虑像碎石一样次要一点的事情。在决定“是否应该见好就收”时，往往并不简单。

能做一份自己喜欢的工作，又能够全身心地投入进去，其中的乐趣是其他任何事情无法取代的。人活一次不就是为了实现自我吗？要看看自己能做多少？能跑多远？至于感情、家庭，它们和事业不同，是不必刻意追求的，顺其自然最好。它不会因为你停下了事业的脚步就一定会来到你面前，所以，最好不要把感情和工作问题混为一谈。当然，如果你想尽快进入二人世界，也应该为自己多创造一些机会，不要整天都陷在工作里面，多参加一些聚会，业余时间多结交一些朋友。甚至就在你工作的圈子里，也说不定有你未来的另一半呢。



另外，既然你已经感觉到自己的后劲不足了，就更应该努力赶上，只有在你有实力的时候，才不会在职场中被淘汰。

一个人是否成熟的标志之一，是看他会不会退而求其次。退而求其次并不是懦弱畏难。当人生进程的某一方面遇到难以逾越的阻碍时，善于权变通达、心情愉快地选择一个更适合自己的目标去追求，这事实上也是一种进取，是一种更踏实可行的以退为进。

使事业成为喜悦，使喜悦成为事业

把工作当做一种创造性活动，看作一种自我满足，当做一种艺术创作，甚至是一种娱乐活动，全身心地投入进去，任何人都能从中获得快乐。

罗素说："我的人生正是：'使事业成为喜悦，使喜悦成为事业。'"

当我们在做自己喜欢的事情时，很少会感到疲倦。很多人都有这种感觉。比如在一个假日里你到湖边去钓鱼，整整在湖边坐了10个小时，可你一点都不觉得累。为什么？因为钓鱼是你的兴趣所在，从钓鱼中你享受到了快乐。产生疲倦的主要原因，是对生活厌倦，或对某项工作特别厌烦。这种心理上的疲倦感往往比肉体上的体力消耗更让人难以支撑。

剑桥大学的一位心理学家曾经做过这样一个实验。他把18名学生分成两个小组，每组9人。让一组学生从事他们感兴趣的工作，让另一组学生从事他们不感兴趣的工作。没过多长时间，从事自己所不感兴趣的那组学生就开始出现小动作，再过一会儿就抱怨头痛、背痛，而另一组学生正干得起劲呢！

以上经验告诉人们：疲倦往往不是工作本身造成的，而是因为工作的乏味、焦虑和挫折所引起的，它消磨了人对工作的活力。

"我怎么样才能在工作中获得乐趣呢？"一位企业家说，"我在一笔



生意中刚刚亏损了15万英镑，我已经完蛋了，再没脸见人了。”

很多人常常这样把自己的想法加入既成的事实。实际上，亏损了15万英镑是事实，但说自己完蛋了没脸见人，那只是自己的想法。一位剑桥学者说过这样一句名言：“人之所以不安，不是因为发生的事情，而是因为他们对发生的事情产生的想法。”也就是说，兴趣的获得也就是个人的心理体验，而不是发生的事情本身。

事实上，生活中的很多时候，我们都能寻找到乐趣，正如一句美国名言所说的：“只要心里想快乐，绝大部分人都能如愿以偿。”但现实中的许多人不是从生活中、工作中去寻找乐趣，而是去等待乐趣，等待未来发生能给他带来快乐的事情。他们以为自己结婚以后、找到好工作以后、买下房子以后、孩子大学毕业以后、完成某项任务或取得某种胜利以后，就会快乐起来，其实这种人往往是痛苦多于快乐。他们不理解快乐是一种心理习惯，一种心理态度。这种态度是可以加以培养发展起来的。假如你是一个电话接线生或是一个小公司的会计，你因每天都做着相同的工作，处理客户的来电、统计报表……单调无味到了极点。假如你想让自己的工作变得有趣一点，你就可以把自己每天的工作量都记录下来，鞭策自己一天要比一天进步，第二天的工作要胜于前一天。一段时间后，你也许会发现你的工作不再是单调、枯燥，而是很有趣。因为你的心理上有了竞争，每天都怀有新的希望。难怪剑桥大学的心理学家加贝尔博士说：“快乐纯粹是内在的，它不是由于客体，而是由于观念、思想和态度而产生的。不管环境如何，个人的活动能够发展和指导这些观念和态度。”

这些观点尽管有一些偏颇，但它可以支配人们排除外界条件的影响，还可以帮助人们对生活中司空见惯的工作产生新鲜、朴实的感觉，不管这项工作对其他人来说也许早已变得多么乏味。每一件事，每一个人，从一定的意义上来说都是珍奇独特的，只要愿意，这一切都是无穷无尽的快乐的源泉。只要你用快乐的心情去感受，你就能感到你身边工作的快乐。加贝尔博士介绍了几种从工作中获得乐趣的方法。



1. 把工作看成是创造力的表现

现实中的每一项工作都可以成为一种具有高度创造性的活动。一位教师上一节好的课，不逊色于编排一出精彩的戏剧；一个运动员完美无缺的动作，从创造的角度来看，可以与美诗创作相媲美，并且可以获得同样的精神享受。也许你会说自己是一名家庭主妇，并没有从事任何创造性的事业。这你就错了，你是否想过，你的一日一餐就如同设宴一样；你对桌布、餐具的鉴赏力都有独到之处，能别出心裁，怎么说没有创造性呢？

2. 把工作看成是自我满足

为了自我满足而从事某件工作是一种乐趣，而被强制进行，就未必是愉快的。一位产科大夫似乎心情特别愉快，因为他刚刚接生了第100名婴儿。一名足球运动员也因他刚踢进10个球而欣喜若狂。现在，他又为自己能踢进第11个球而兴高采烈地开始了新的训练。

3. 把工作看成是艺术创作

有一次，一位教授指着一位在附近挖排水沟的工人赞赏地说："那是一个真正的艺人。看着那些污泥竟能从铁锹上飞过空中，恰好落到他想让它落下的地方。"假如每个人都把自己的工作当成艺术创作，如把单调、枯燥的打字，看成是在钢琴前创作新的圆舞曲；把你在厨房炒菜看作是油画创作，油、盐、酱、醋就是你的颜料，炒出的新花样就是你创作的新作品。

4. 把你的工作变为娱乐活动

把工作看作娱乐，就能以工作为消遣。在实际工作中，很多人正是这样做的。

学会从工作中获得乐趣，即在苦中亦能寻乐，那将是你人生成功的又一秘诀。心中充满快乐时，自然感到身边的工作也有趣；终日自怨自艾，只是无益的自寻苦恼。

请记住劳动和娱乐的不同就在于思想认识不同。娱乐是乐趣，而劳动则是"必做"的。假如你是职业足球员，如果把注意力放在娱乐上，

你就可以和业余足球员一样更加投入比赛。这里不是说比赛本身不重要，而是不要把全部精力集中到比赛胜负的“赌注”上，而忘记了踢球本身就是娱乐。常常忘记了“比赛”，获胜的机会会更大。

认真，但不是苛求

认真的态度是每个人都需要的，不管是在工作中还是生活中。工作因为认真而变得出色，生活因为认真而变得精致。我们鼓励认真的态度，是为了让自己的人生变得幸福和充实。然而，生活中有些人却往往认真得近乎于偏执，不管做什么事都追求完美，不容许自己有一点点失误，不允许生活有一点点瑕疵，结果常常因为对自己太过苛求而搞得身心疲惫不堪。

其实，人世间，完美与不完美只存在于意念之间。真正的完美是不存在的，苛求完美只会离完美越来越远。

有位渔夫从海里捞到一颗晶莹剔透的大珍珠，爱不释手。但美中不足的是珍珠的上面有个小黑点，“美珠有瑕。”渔夫心想，如能将小黑点去掉，珍珠将变成无价之宝。可是渔夫剥掉一层，黑点仍在；再剥掉一层，黑点还在；一层层地剥到最后，黑点是没有了，珍珠也不复存在了。

有黑点的珍珠不过是白璧微瑕，正是其浑然天成、不着痕迹的可贵之处，如同“清水出芙蓉，天然去雕饰”。美在自然，美在朴实，美在真切。而渔夫想得到的是美的极至，在他消除了所谓的不足时，美也消失在他追求过于完美的过程中了。美真正的价值往往不在于它的完整，而在于那一点点的残缺，就如同缺失双臂的维纳斯，它能给人无限的遐思，美丽也在这样一种遗憾和遐想中成为极致了。

俗话说：“水至清而无鱼，人至察则无徒。”现实生活中，对人、

对事、对自己都不宜过于苛求，否则会使自己生活在孤寂和焦灼之中。生活的目的在于发现美、创造美、享受美，而不应该只抱怨不完美、不理想而苦苦折磨自己。就像工作，如果只发现其职业的不足与缺点，而不善于发掘它的闪光点和长处，就难以找到真正属于自己的那块天地。

工作勤奋是好的，但不要变成“工作狂”，因为“工作狂”也是一种病态。“工作狂”往往有一种极端追求完美的心理，任何事情都要做到最好，只有这样心理才能获得安宁。可是“工作狂”往往感到压力大、焦虑、身心疲惫，有些人年纪轻轻就患上各种身心疾病，甚至导致“过劳死”。在“工作狂”的内心里，常常隐藏着偏执和自我压抑。他们不敢面对自己在生活和爱情世界里的需要，不敢追求自己真正想要得到的东西。

完美主义倾向常常表现为：不允许自己在公共场合讲话时紧张，一到发言时就拼命克制自己的紧张，结果越发紧张，形成恶性循环；不允许自己的工作仅仅是一般，他们一定要做得最好，可事实经常是把自己累得够戗，工作却未必如想象的那般好……想把生活中每一件事都做得非常完美的人，一般不会是一个强者，他们畏首畏尾，患得患失，害怕缺憾。完美主义的问题正是在于“恐惧缺憾”，害怕令人失望以及避免感到内疚。

虽然这些完美主义者在生活中不知疲倦地追求成功而受到众人羡慕和敬佩，但他们所获得的成就，实际上并不是他们在最好状态下得到的结果。也就是说，他们本可以获得更大的成就。在实现成功的过程中，因为追求完美，他们往往延迟并降低了自己的行动能力的发挥，错失良机。而一个心态健康的人，能够持续保持稳定的状态，以灵活理性的反应处理突发情况，客观地看待困难和挫折，量力而行。

学会适当地“偷懒”

有一本很有意思的书，书名叫做《懒人长寿》，书中说的是，要想获得健康、成就与长久的能力，必须改变“不要懒惰”的想法，过度的压力有害于健康，应该鼓励人们心情放松、睡点懒觉、少吃些、用例行日常工作代替过度运动等，最重要的观点是，“懒惰为节省生命能量之本。”这本书在德国非常畅销，它讲的不仅是一种养生观念，更是一种成功理念。

无独有偶，有一种“新懒人主义”也在“畅销”起来。新懒人主义的宗旨是“人生得意需尽懒”，提倡着简洁的理念，崇尚崭新的生活方式，学习删繁就简的生活与工作技巧，达到的返璞归真的境界。新懒人主义的目标就是清新、单纯、自然、健康的新生活。

有调查显示，大量的没有任何作用和效果的人际交往充斥在我们身旁，创造力被浪费，热情被消耗，机械的一成不变的步骤，占用了我们大量的时间和生命。在这种情况下，不仅很多人生乐趣被剥夺了，思考的时间和空间也被大大压缩了，生命的浓度在不知不觉中降低了。

与此相似的观点便是“懒人推动了历史”的说法。在研究过许多政治家和科学家的成功之路后发现，成功人士和那些具有领袖气质的人，往往都倾向于做自己喜欢或认为重要的事，而对于其他事，能不做就不做，能推迟就推迟，实在非做不可的话，也要想个最简便的做法。而事实上，人类的许多发明创造正是源自于这种“懒人”的想法。似乎懒人更适合当领导，因为领导的本质是做正确的事，而不是正确地做事。军事家就曾在选拔军官时，把人分成了4类：聪明但懒惰的人可以做将军；聪明而勤奋的人可以做参谋；又笨又懒的人可以做士兵；又笨又勤奋的人只会添乱，这种人最要不得。由此可见，“懒”得恰到好处



也会成为一种才能。

一位大企业家曾经说过，工作过于努力的人没有时间去赚大钱。在我们周围，很多人都在抱怨，“我的工作太辛苦，简直没有时间去读书和思考。”这句话的意思是，满足生计的需求已占据了一切，以至于你没有时间去考虑未来的机会。这也正是普通人与成功人士的区别所在。从某种意义上说，“懒人”往往比勤快人更适合于做领导，一个重要的原因就是，他有时间思考，有时间补养，这在知识更新迅速的信息化时代体现得尤为明显。

骑脚踏车的人走不远。假如你过于忙碌地工作而没有时间去思考，你将无法充分利用你的才能，只有在降低工作量后，你才有空做广泛而非狭隘的研究。假如你过于专注于自己小小的领域，就不会知道其他领域的信息和思想，也许对你目前从事的工作有极大影响。而问题的关键也就在于此，除非你有时间广泛涉猎、学习，否则创新就不可能发生。在现代社会，全新的发明极少发生，创新亦并非轻而易举。这就使得信息单薄、思想简单的人，难以成为创造型和领导型的人物。

有时降低工作量并非出于自愿，而是环境所能提供的机会有限使然，正如年轻时的丘吉尔在印度时的情形：派驻印度的丘吉尔利用了当时的空闲时间重新阅读在大学时所忽略的书籍，在“懒散”的阳光下“漫不经心”地进行着足以使他受益终生的思考。不仅如此，他还要求他的母亲给他一套完整的年鉴，这些都是从英国的政治年鉴以及世界各国的新闻时事汇集而成。他仔细地阅读，做了笔记，逐步掌握了年鉴所包括的丰富的事实和资料。当他阅读国会辩论重大问题的摘要前，常常仔细地勾画出对每一个特定事件的个人看法，然后把自己的观点和分析同当时的与会者进行比较，从而在遥远的班加罗尔进行了诸如国会辩论等政治活动的“演习”。相比之下，他的许多同事却只有慵懒，没有思考。所以，丘吉尔只有一个。

挖好一口自己的井，就不用天天挑水

有这样一个故事：

有两个和尚分别住在相邻的两座山上的寺庙里。这两座山之间有一条溪，于是，这两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水。久而久之，他们俩便成为了好朋友。

就这样，时间在每天的挑水中不知不觉地已经过去了5年。突然有一天，住在左边这座山上的和尚没有下山挑水，住在右边那座山上的和尚心想："他大概睡过头了。"便不以为意。

哪知道第二天住在左边这座山上的和尚还是没有下山挑水，第三天也是一样。过了一个星期还是一样。直到过了一个月，住在右边那座山上的和尚心想：我的朋友可能生病了，我要过去拜访他，看看能帮上什么忙。

于是，他便爬上了左边这座山，去探望他的老朋友。

等他到了左边这座山上的寺庙前，看到他的老友之后大吃一惊，他的老友正在庙前打太极拳，一点儿也不像一个月没有喝水的人。他很好奇地问："你已经一个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗?"

那位和尚说："来来来，我带你去看。"于是，他带着远道而来的和尚走到寺庙的后院，指着一口井说："这5年来，我每天做完功课后都会抽空挖这口井，即使有时很忙，我也能挖多少就算多少。如今终于让我挖出了井水，我就不用再下山挑水，我可以有更多的时间练我喜欢的太极拳了。"

看了这个故事，似有灵光乍现之感，怪不得自己内心总是隐隐地感觉没有安全感啊。原来，我们在公司里领的薪水再多，那都是挑水。而把握下班后的时间挖一口属于自己的井，等未来年纪大了，体力拼不过

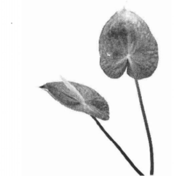
年轻人了，才能还有水喝，而且喝得很悠闲。

回头看看父母，辛苦一辈子积攒的养老金，只是自己工作一年的收入。父亲大病一场住了一次医院，钱也就所剩无几了，养老金何以养老？但自己的未来又如何？

工作30年带来的那点积蓄，是父母这些年的财富，听上去就很有些伤感。那他们还有什么财富呢？是经历、家庭、朋友、心境或是其他的？不过人与人是难以比较的，或许能知天命即已是福了。

因此，有些朋友说“开心”就好。但是，把过得“开心”作为目标，未必太虚幻了。开心到底是态度、是过程，还是结果？让人拿不准。因此，人还是要有些目标。这就是每天要挖一点“井”的意义。

和尚为了能够有更多的时候做自己喜欢的事，因而在每天日常事务之外，为自己打井。他用正确的方向、点滴的时间、切实的行动和持之以恒的毅力，挖成了自己的井。这口井显示了和尚对自己和生活的态度。更重要的似乎是，他没有放弃自己的理想。



第五章

随机应变权宜计，可顺可逆自在行

——进退的适度

如果你面临某种大势需要抉择，在现实无可改变时，需要坦然接受；但如果是良机，正好逆风而上。当步履艰辛之时，很可能是在走上坡路，正须不惜劳苦，勇往直前；觉得过于顺利之际，却要小心是否会下滑，就要如履薄冰，战战兢兢。能进能退，可顺可逆，正是生活的技巧所在。

每个人都必然会经历一段“忍耐期”

一位日本的心理学大师曾说过一句话：“心理变，态度亦变；态度变，行为亦变；行为变，习惯亦变；习惯变，人格亦变；人格变，命运亦变。”换句话说，一个人要想时运好，他的性格首先要好。你不能总是让别人跟你待在一起感到不舒服，这样做人就缺少亲和力。所以，人在有自知之明之后，能够像古人说的那样每日“三省吾身”很重要，不能总是自我感觉太好。总是自我感觉好的人，其实很吃亏。

有一位朋友开车去上班，突然，马路上冲出一个醉汉拦住了他的车，醉汉非说是车撞了他，并让朋友下车道歉。这在以前，他会扑上去给醉汉两拳，但这一次他却没有。他想了想后下了车，和颜悦色地对醉汉说：“对不起，请您原谅我。”那位醉汉拍了拍他的肩膀说：“哥们儿，冲你这句话，走人。”他回到车上，一点儿也没觉得受了委屈，反而有一种战胜自我的愉悦感。其实，人就像是一条鱼，社会是一缸水，如果我们是一条热带鱼的话，那么我们必须要降自己的体温而不是希望水升温。生存往往需要一定的素质来适应社会。所以，一个有目标的人在坚持内心准则的情况下，还要学会忍耐甚至是忍辱。在以退为进的策略中，我们需要告诫自己要学会忍耐，坚持到底，把握最后的胜利。

一位名人曾说道：“真正能够成功的人，都有一段除了忍耐以外再也没有任何方法可通过的阶段和时期。但最危险的是，在这期间，一般的人都很容易灰心。”

所以，所谓忍耐，并不是消极地等待，等着从天上掉下馅饼，而是忍受等待的痛苦，并继续努力。这就又回到了我们的主题——以退为进。

忍耐，可以成为处世的一个策略，甚至成为一种艺术。

忍耐，实际上是让时间、让事实来表白自己，这样做可以摆脱相互之间无原则的纠缠或者不必要的争吵。忍耐因此而成为坚持的一个代名词。坚持和忍耐，两者也许就是分不开的。如果两者都具备，我们的生活也许因此多了一笔财富。

忍耐不是懦弱可欺，相反，它的内涵是自信和坚韧的品格。古人讲“忍”字，至少有如下两层意思：

其一是坚忍和顽强。晋朝朱伺说：“两敌相对，唯当忍之；彼不能忍，我能忍，是以胜耳。”这里的忍是顽强的精神体现。其二是抑制。宋代爱国诗人陆游，胸怀“上马击狂胡，下马草军书”的报国壮志，不也写下过“忍志常须”以自勉吗？汉代韩信深知“包羞忍耻是男儿”，大庭广众之下从别人的胯下钻过去。这自然是奇耻大辱，但若不是这么做，会有日后的封侯拜将吗？种种和忍耐有关的故事之中，凝聚的不正是主人公顽强、坚忍的可贵品格吗？又有谁说他们懦弱可欺呢？“凡事得忍且忍，饶人不是痴汉，痴汉不会饶人。”很显然，忍让并不是完全被动的退让，而是主动有意识地忍耐。这种忍耐，是一种生活哲学。

在你心中的庭院，培植一棵忍耐的树，虽然它的根很苦，可是果实一定是甜的。在忍耐时期，你要努力把根扎得很深很深，汲取养料。你的树干在不知不觉成长，最终你将得到甘甜的果实。



敢于突破“经验”，才有生存和成功的希望

阻碍我们思考和行动的往往不是不知道的事，而是一些司空见惯的事情，自身固有的观念、前人的经验、世俗的眼光，这一切都会锁住我们的思想。成功、创新，首先要做的就是拿出打破陈规的勇气。

成功的人往往是那些能够摆脱条条框框的束缚、在工作中有所突破的人，这种人是各个公司都急于网罗的对象。

在一家公司里，总经理总是对新来的员工强调一件事：“谁也不要走进 8 层那个没挂门牌的房间。”他没有解释原因，也没有员工问他为什么，他们只是牢牢地记住了这个规定。

又有一批新员工来到公司，总经理重复了上面的规定。这次有个年轻人小声嘀咕了一句：“为什么?”

“不为什么。”总经理满脸严肃地说，依旧没有任何解释。

回到岗位上，年轻人在思考着总经理的这个令人费解的规定，其他人劝他别瞎操心，遵守这个规定，干好自己的工作就行了，但年轻人却执意要进入那个房间看个究竟。

他轻轻地敲了一下门，没有反应，再轻轻一推，虚掩的门开了，只见屋里有一个纸牌，上面写着——把这个纸牌送给总经理。

闻知年轻人擅闯“禁区”的同事劝他赶紧把纸牌放回房间，他们会替他保密，但年轻人拒绝了。他拿着纸牌走进了第 15 层总经理的办公室。

当他把那个纸牌交到总经理手中时，总经理宣布了一项惊人的决定——“从现在起，你被任命为销售部经理。”

“就因为我拿来了这个纸牌吗?”年轻人诧异地问。



“对，这一刻我已经等了快半年了，相信你能胜任这份工作。”总经理自信地说。

果然，销售部在这个年轻人的带领下，工作搞得红红火火。

这个例子说明勇于走进某些禁区，打破条条框框的束缚，敢为天下先，会寻找到意想不到的机会。因循守旧、维持现状的人，过的只能是芸芸众生的生活。

抑制我们想象力的还有一个重要因素：经验。

囿于经验不敢创新的人，我们称之为“先例的奴隶”，或者“先例的崇拜者”。殊不知，世界上哪一件新事物不应归功于古往今来的先例破坏者呢？现代人生活中的种种安适、便利、奢华、幸福，又有哪一件不曾经是先例的破坏者们脑海中的产物？

固守经验，有时候非但无益，还会害人性命。

一艘远洋海轮不幸触礁，葬身海底，9名船员幸免于难，他们登上了一座孤岛。岛上除了石头，别无他物，没有食物充饥，更严重的是，没有水解渴。尽管四周都是海水，可谁都知道，海水又苦又涩又咸，根本无法饮用。在炎炎烈日下，每个人的嗓子都像冒了烟，他们只能盼望老天爷下雨，或者有别的船只前来搭救。等啊等，没有下雨的迹象，也没有任何船只的踪影。有8名船员最终坚持不住，纷纷渴死在孤岛上。

当最后一名船员快要渴死的时候，他实在忍不住扑进了海里，奇怪的是，他一点儿也感觉不到海水的苦涩，相反却觉得海水甘甜清爽，非常解渴。他想：这也许是临死前的幻觉吧。于是便躺在岛上，静静地等待着死神的降临。当他醒来时，发现自己只是睡了一觉，并没有死去。于是他每天靠喝岛边的海水度日，终于等来了救援的船只。后来，人们对这里的海水进行了分析才发现，这儿有地下泉水不断翻涌，所以岛边的海水实际上是甘甜可口的泉水。那8名船员因为死守着“海水不能饮用”这一固有经验，最终渴死在淡水边。

敢于突破“经验”，才有生存和成功的希望。





循规蹈矩，也会出错

有一个小伙子，人品很不错，做起事来中规中矩，但不知为什么在生活中却总是碰壁。先说找工作吧，现在大学生就业普遍存在困难，所以很多学生从大四就开始找工作，大型的人才招聘会一般也都安排在每年的三四月份，这位小伙子却认为找工作是毕业后的事，于是当同学们到处面试时，他还在抱着圣贤书；同学们纷纷签约时，他还在忙着准备毕业论文；等到9月份毕业证书到手后，他开始准备找工作了，可已经没有什么好公司在招聘了，他最后只好去了一家小公司。

他的恋爱也是一波三折，他喜欢上了公司的一个女同事，准备向她表白时，一个消息灵通的同事告诉小伙子一个情报：女孩不喜欢花，改送别的小礼物吧！小伙子犹豫了一下却还是决定送红玫瑰，原因很简单：依照惯例，求爱就应该送花。结果女孩勉强收下了花，却因为出疹子几天没来上班，原来她有严重的花粉过敏症。当然，两人的好事也就不了了之了。

这个小伙子错就错在不该依据所谓的惯例来思考问题，因为世界上没有什么是一成不变的。如果你养成了循规蹈矩的思维习惯，死抱着既有的套路不放，那你就会成为习惯的牺牲品。

从前有个读书人，不管做什么事情，都喜欢引经据典，用他的话来说，是“不违古训”。

有一天，他家失火了。他嫂子气喘吁吁地对他说：“速，速！速喊你哥哥救火，他在隔壁王老爷家下棋。”

读书人出了大门，自言自语道：“嫂嫂叫我速、速，圣贤书上不是

说过‘欲速则不达’吗，我焉能速！”于是，他慢慢吞吞地走到了王老爷家，一见哥哥正在兴高采烈地弈棋，便默默地立在哥哥身旁观棋。等到一局下完了，他才说道：“哥哥，家中失火，嫂子叫你回去速救！”

他哥哥一听，气得浑身发抖，骂道：“你在这里立了半天，干吗不早说？”读书人指着棋盘上的字说：“兄不见此棋盘上明明写着‘观棋不语真君子’吗！”

他哥哥见他还在假斯文，举起拳头要打他，但又缩了回来。他见哥哥缩回拳头，反而把脸凑了过去，说道：“哥哥，你打吧！棋盘上不是明明写着‘举手无回大丈夫’，你怎么又把手缩回去了呢？”

故事中的这个读书人十分可笑，他也就是我们常说的书呆子，这种人做起事来不去思考该怎么办，只会循规蹈矩地“照章办事”，结果不是闹笑话，就是惹麻烦，总之很难有什么作为。

司马迁谈起秦王朝的灭亡时说：“秦离战国而王天下，其道不易，其政不改，是其所以取之守之者（无）异也。孤独而有之，故其亡可立而待也。”秦经历战国到统一天下，然而治理的方法却没有什么改变，不懂得夺取天下与治理天下的情势的改变，其灭亡是站着不用坐下就可以等到的。

有一个哲学家说：“唯有变化，才是永恒的。”随着时间的流逝，世界必然会发生变化。当环境发生改变时，请先反省自己：我变了没有？后起之秀之所以能将昔日的明星赶下舞台，独占鳌头，是因为他们在新的形势下发展和变化，在新的环境中，他们自身有着无可替代的优势。如果你一成不变，那么肯定不能在社会中从容自如地生活。不要老是想着“以前怎样”，要多看看现在，你跟上发展变化的形势了没有。20世纪80年代，随着改革开放，一大批乡镇企业发展起来了。20年后的今天呢？有的工厂偃旗息鼓，破败不堪；有的企业却发展壮大，一派繁荣。这其中的奥秘很大部分就是守旧与创新的区别。只有拥有创新能力才会有核心竞争力。

不要埋怨世界变化太快，其实是你自己走得太慢。“联想”集团不就是20世纪80年代创业的吗，人家为什么能越做越好呢？

在实际生活中可能你会发现，周围的人对你别出心裁的想法并不欣赏，甚至对你的做法表示轻蔑，这时切不可因为别人一时的好恶而在自己的轨道上动摇起来。即使别人都在原地踏步，你也要继续通过自己的认真观察，细心分析，找出适合你发展的方向。就算你的方法暂时效果不佳，但是你也能从中多少有些收获，远胜于你不动脑筋地跟在别人的后面亦步亦趋。也许别人会认为你这是离经叛道，但是你大可付之以轻松一笑，毕竟你是要在将来成就一番事业的。当然，要自己独立思考问题，就要准备付出代价。或许由于你的标新立异否定了其他人的行为准则，人们可能不会赞许，他们甚至会孤立你，但你不要因此而沮丧退缩。那些成就大事的人大多具有这样的特点，他们能从别人看来几乎是金科玉律的做法中发现不足之处，然后仔细分析，加以改正，并因此获得令人羡慕的机会。这种人应该成为我们的目标。或许循规蹈矩的人也没有什么错，但他们的态度与方法不一定能适应复杂多变的现实。

循规蹈矩并不能保证我们做事不出差错，因为事态每天千变万化。我们只有灵敏通透、寻找机会，才能圆满完成自己的任务，也才能让机会停靠在自己的肩膀上。

懂得适时变通

天津“狗不理”包子久负盛名，在北方几乎是家喻户晓。但是，当分店开到深圳时，却受到了冷遇。商家尽管不断地加大宣传力度，多方开展促销活动，但始终只能热闹一阵，难以吸引众人持续钟情于它。经营者面对尴尬的局面，做了一次深入的市场调查，发现不是包子质量不好，也不是口味不好，而是深圳人对“狗不理”的名称太敏感了，心理上接受不了。经营者思之再三，忍痛摘下了“狗不理”的牌子，换上“喜相逢”的匾额。此后，店里一改往日的冷清，门庭若市，效益也节节攀高，势不可挡。

企业是这样，人也是这样，墨守成规就注定一事无成。因人而异，因地制宜，适时变通，这样才能拥有更多实现自我的机会。

大象能用鼻子轻松地将一吨重的货物抬起来，但我们在看马戏团表演时发现，这么巨大的动物，却安静地被拴在一个小木桩上。因为它们自幼开始，就被沉重的铁链拴在固定的铁桩上，当时不管它用多大的力气去拉，这铁桩对幼象而言是太沉重的东西。后来，幼象长大了，力气也增加了，但只要身边有铁桩，它总是不敢轻易妄动。

这就是定式思维。长大后的象其实可以轻易地将铁链拉断，但因幼时的经验一直存留大脑，它习惯地认为铁链“绝对拉不断”，所以不再去拉扯。

传说公元前233年的冬天，马其顿的亚历山大大帝进兵亚细亚。当他到达亚细亚的弗尼吉亚城时，听说城里有个著名的预言：

几百年前，弗尼吉亚的戈迪亚斯王在其牛车上系了一个复杂的绳结，并宣告谁要是能解开它，谁就会成为亚细亚王。自此以后，每年都

有很多人来看戈迪亚斯王打的结子。各国的武士和王子都来试解这个结，可总是连绳头都找不到，他们甚至不知从何处着手。

亚历山大对这个预言非常感兴趣，命人带他去看这个神秘之结。幸好，这个结尚还完好地保存在朱庇特神庙里。

亚历山大仔细观察这个结许久许久，却始终连绳头都找不到。

这时，他突然想到："为什么不用自己的行动规则来打开这个绳结?"

于是，他拔出剑来，一剑把绳结劈成了两半，这个保留了数百载的难解之结，就这样轻易地被解开了。

墨守成规将永远落后于人，那么多王子、武士都没能解开戈迪亚斯王系的死结，是因为他们都犯了墨守成规的错误，在他们的习惯认知里，绳结只能一点一点地用手解开，却没有想一想是否还有其他的解结方法。而亚历山大大帝却要比他们高明得多，他挣脱了惯性思维的束缚，建立了自己的行动规则，也正是因为拥有这种魄力，亚历山大才能成为一名征服者。

千万别让定式思维控制了你的人生，否则机会会真的与你无缘，你也将因此而终生碌碌无为。你必须学会突破墨守成规的思维习惯，遵从自己的行动规则和做事的风格，这样才能一步一步地接近成功。

必要时抛开传统习惯

必要时敢于超越传统，才会将创新的气魄与胆略发挥出来，才能产生宽广的思绪与触觉。

三国时期的诸葛亮是有名的政治家、军事家。诸葛亮年轻时与庞统、徐庶等10人一起师事水镜先生。水镜先生要求极为严格，每3年

举行一次考试，不合格者即令其退学。3年很快过去了，水镜先生给弟子们的考题是：“从早晨起至午时三刻止，谁能得到我的允许走出水镜山庄，考试就算合格。”这道考题离奇怪异，叫人无从作答。出题之后，先生稳坐高台，不管弟子提出何种理由，他总是说“不”。弟子们个个抓耳挠腮，苦思冥想。几个急性子计无所出，只能或大叫“庄外失火”，或惊呼“洪水进庄”，但均未能诓过水镜先生。徐庶暗中写了封假信，哭着对水镜先生说：“刚刚接到家信，始知母亲病重，弟子心急如焚，想即刻赶回母亲身旁，这场考试以后再补上吧！”水镜先生闻后一笑，同意给假，但得等待午时三刻后才能动身。徐庶凄苦一笑，双手一摊，没辙了。庞统比较滑头，嬉笑着说：“让先生允许我离庄，实在拿不出办法，但如果弟子在庄外，则一定有办法让先生允许我进庄。”水镜先生一听，板起脸道：“这点小聪明也想诓我，一旁站着去吧！”

众人都忙着考试，唯诸葛亮伏在桌上睡大觉，待师兄弟们将他推醒，午时三刻就要到了。师兄弟们带着几分幸灾乐祸的神情望着他，那眼神似乎是在说：看来，你也没有啥能耐。只见诸葛亮揉揉双眼，一脸怒气，突然一个箭步冲上前去，一把抓住水镜先生的衣襟，高声呵斥道：“哪见过你这样的先生，净用无理的歪题整弟子，我不学了，还我3年学费！”

众人见诸葛亮耍蛮发横，慌了手脚；水镜先生遭受羞辱，也气得发抖。先生急命徐庶、庞统：“把这小畜牲给我逐出去！”诸葛亮拗着不走，非要退回3年学费不可，徐、庞二人费尽气力，才把诸葛亮拖出庄去。

一出水镜山庄，诸葛亮哈哈大笑起来，随即折身返回水镜先生跟前跪下，谢罪道：“适才为了考试，无奈中冒犯先生，万望恕罪！”水镜先生听罢，转怒为喜。就这样，诸葛亮通过考试了。

与此同时，徐庶、庞统借光出了庄门，考试也算合格了。诸葛亮获



得成功，其他师兄弟一无所成，最根本的区别在于——思想是否解放，反常规的习惯能力是否具备。

细考诸弟子的答案，都有一个明显缺陷——冲着考题内容而来，目标指向都很明确——我要出庄（传统考试习惯束缚了他们）。这一切自然都在水镜先生意料之中，当然也就无法得逞。显然，诸葛亮比师兄弟们聪明得多。他突破传统习惯，避开考试主题，误导水镜先生，最终在他人不知不觉中达到了目的。

他先以假睡（破坏考场制度）表示对这场考试的无奈与不屑，借以麻痹先生与师兄弟，使人误以为他因缺乏自信心而全然不以考试为意，放松了必要的警惕；接着以极为反常的不敬举动表示对先生的强烈不满和决裂态度（离开考试内容，转移目标），给先生与师兄弟们以极大的震动，将他们的习惯线路引开，自己则巧妙地转移了方向；最后用绝情的语言从否定先生的考试方式入手，全盘否定先生的教学方法，进而断然否定师生关系继续存在的可能——至此，水镜先生的脑海里不再存留丝毫“考试”的痕迹（完全冲破了考试范围），而误认为是弟子翻了脸。诸葛亮将这场“考试”表演为弟子抗议先生的闹剧，远离了考试主题，大大超出了一般人的意识习惯，从根本上误导了师友的思维。更绝妙的是，诸葛亮以追索3年学费相要挟，使这场假戏愈演愈真，不容置疑。

太过拘泥于常规，只会扼杀自己

美国的两位饮料业巨人——可口可乐与百事可乐，从1902年百事问世以来，彼此缠斗了几十年。因为可口比百事早上市了13年，百事几十年来一直处于挨打的地位。到了20世纪50年代，可口仍以二比一的优势领先百事。然而到了80年代，双方的差距缩小了，变成了势均力敌。

出现这种局面，得益于百事高层的敢于冲破陈规。在这场短兵相接的市场争夺战中，美国百事可乐现任的总裁罗杰·恩瑞克，总是拿“两个和尚过河”的故事来诫勉自己。

有两个和尚决定从一座庙走到另一座庙，他们走了一段路之后，遇到了一条河。由于前段时间的一阵暴雨，河上的桥被冲走了，但现在河水已退，身强力壮的他们可以涉水而过。

这时，一位漂亮的妇人正好也走到河边。她说有急事必须过河，但她很怕被河水冲走。第一个和尚立刻背起妇人，涉水过河，把她安全送到对岸。接着，第二个和尚也顺利地过了河。

随后，两个和尚默不作声地走了好几里路，第二个和尚终于忍不住地对第一个和尚说：“按照规矩，我们和尚是绝对不能近女色的，刚才你为何犯戒规背妇人过河呢？”

第一个和尚淡淡地回答说：“我在走出好几里路之前就把她放下来了，可是我看你到现在还背着她呢！”

恩瑞克在他所写的《百事称王》一书中，不断地告诫自己，要学习第一个和尚勇于承担事务的行为，而不要像第二个和尚一样，那么轻易就被一个成规所束缚住。



美国南北战争时期，伊莱·惠特曼与北方政府签订了在2年内提供一万支来复枪的合同。当时造枪工艺十分落后，工人们都是自己手工制作全部零件，再装配成枪支。由于效率极低，第一年仅生产出500支枪。为此，伊莱·惠特曼急得像热锅上的蚂蚁一样，天天彻夜难眠。有一天，他猛然想到，既然每支枪上的零件都是一样的，为何非得一个人造一支枪，而不是制造一个零件，然后再由专人组装成一支枪呢？他立即将自己的想法付诸实施，将他的兵工厂改为流水作业批量生产，即把整个造枪工作简化为若干工序，让每一组成员只负责一道工序。结果，效率和质量大幅度提高，生产成本大幅度下降。伊莱·惠特曼不仅如期完成合同，而且因首创标准化互换原则，促进了美国工业乃至世界工业的迅速发展，被誉为“标准件之父”。

“忍让”也要有极限

“小不忍则乱大谋”，要想成大事必须暂时忍小痛，但绝对不是叫你无条件地忍，一味地忍肯定是一种无能的表现。

一味地忍让很容易让人感觉到你的性格软弱，一个软弱的形象很容易被人瞧不起，进而导致在以后的交往中容易被更多的人轻视、欺侮。有的人性格天生温和、善良，但要注意维护自己的形象和利益。内心里要清楚，对什么人可以忍让，对什么人却不能忍让。如果你的忍让带着点“讨好”的味道，那就大错特错了。靠忍让去换得别人的好感，大部分情况下适得其反。除非你遇到一个非常善良的智者或者和你一样喜欢一味忍让的人。

一味地忍让还容易让人没有主见，分不清是非。在忍让的同时，总难免在是非问题上做些妥协，久而久之，你会发现有些时候自己也搞不清到底什么是对，什么是错。如果在原则问题上一再忍让，有时会害了

自己，以致犯错误，甚至以身试法，自己还蒙在鼓里。

一味地忍让很容易压抑自己，放纵别人。很少有人能非常轻松、愉快地一再忍让别人。大多数情况下，在内心里总是要做一番斗争。忍让的次数越多，越是痛苦。这种压抑的心情会带来很大的副作用，最大的不利是损害健康。在忍让的同时也放纵了别人，其实也是“害”了别人。一般来说，别人是不会把一再忍让当做适可而止的信号，相反却容易得寸进尺。妻子对丈夫越轨行为的一再忍让，只会使丈夫为所欲为，变本加厉，甚至他会突然认为这是正常的；母亲对儿子不良行为的一再忍让，会使不懂事的孩子误入歧途。一再忍让可能导致不可收拾的最终结果，让人后悔不已。

喜欢一再忍让的人要学着改变一下，应该告诉自己在适当的时候要警醒对方，或在关键时候予以回击。对于一些善意的玩笑，一时过火的行为，忍让一下可以显示你的涵养，但对于那些一贯性的、污辱性的甚至无赖性的侵犯，忍让就等于绵羊投降于恶狼面前。这时候需要的是反抗。当然在此之前不妨先警示一下对方，以示你的风度。即使你知道反抗的结果可能断绝来往，甚至付出更惨重的代价，你也得奋力去做。即使你力不从心，或者可能遭到更大的侵犯，你也得坚强地去做，因为结果往往是邪不压正。不管结果如何，你要从维护自己的形象出发，从拯救一个丑恶的灵魂出发，给予迎头痛击。代世人教训一下坏人，让他知道，该如何尊重人。

不按常理出牌，可能取得非凡效果

英国的理查德·布兰森，从小学习成绩就不好。可是，这并不妨碍他的个人创业。现在的布兰森已经拥有200多家大小公司，拥有英国最





大的民营企业集团；同时，他也是英国家喻户晓的明星，全球最富有传奇色彩的亿万富翁。

布兰森最早的创业资金，是他母亲给他寄信和打电话用的零用钱——4个英镑。17岁时，布兰森用这笔钱和另一位朋友一起，在半间地下室里创办了一份杂志，这就是面向青少年的《学生》杂志。

1968年，《学生》杂志正式出版发行，布兰森特地请他母校的校长为刊物写了一份贺词，其中有这样几句："布兰森，我向你祝贺！我预言，你小子日后不是坐班房，就是发大财！"在学校里成绩不好的布兰森并没有被校长看扁，后来他果然发了大财。

几年后，杂志经营发生了困难。布兰森经过冥思苦想后灵机一动：为什么不在杂志上做广告、低价邮售音乐磁带呢？就这样，设想付诸行动后引起了极大反响，订单源源不断而来。

1972年，布兰森一鼓作气在英国各地开设了多家维珍音带连锁店。与此同时，他的一间音带录制室也于1973年发行了第一张专辑，并且一炮打响，随后吸引了许多大牌明星和乐队前来签约。

布兰森走出了成功的第一步，维珍品牌也随之红火起来。维珍（Virgin）的中文释意是"处女"。之所以想到用这样一个名称，布兰森解释说，是因为这个名字性感，容易产生联想，令人过目不忘。

此外，它还意味着这样一种生活态度：自由自在的生活方式，叛逆、开放、崇尚自由、极度珍贵的浪漫。

经过后来的10年发展，维珍成了英国娱乐界举足轻重的著名品牌。

接下来，富有经营头脑的布兰森大手笔地四处出击，进入他原来一窍不通的其他行业。令人称奇的是，所到之处，布兰森竟然无不取得巨大成功。

1984年，布兰森成立了维珍大西洋航空公司，开始从娱乐界进入航空界。

众所周知，航空界的门槛非常高，而布兰森又没有一点经验，所以



许多人认为，这是他的一种“自发行为”。

然而，布兰森对此说法不屑一顾。他认为，那些表面上风平浪静，而实际上消费者并没有获得100%满意的服务行业，正是最佳的进入领域。而且他说到做到，为了取得大西洋两岸的运行权，甚至还和英国航空业老大——英国航空公司轰轰烈烈地打了一场官司。当然，最后布兰森赢了。

布兰森的经营策略是，既然自己的企业规模无法与其他航空公司相比，那么就在服务质量上比他们做得更好。为此，他别出心裁地提出了“将欢乐带上蓝天”的口号，在飞机上不提供餐饮等服务，而是尽可能地压低票价，充分让利于乘客。

后来，从维珍唱片到维珍航空、维珍铁路、维珍电信、维珍大卖场、维珍婚纱、维珍影院、维珍金融服务、维珍可乐……维珍提供的产品和服务基本上涵盖了人们生活的所有方面。例如：布兰森的维珍可乐公司，目前在欧洲的销量比百事可乐还要大；维珍铁路公司，服务质量在全欧洲最好；维珍电信公司虽然成立时间不长，可是已经定位于全球性的移动电话公司，在进入美国市场时破天荒地实行了提供预付费业务。

布兰森虽然对新进入的领域不熟悉，可是他深深知道，哪怕是规模最大的行业也不可能都做到让顾客100%满意，而与100%之间的差距，就是自己的努力空间。这一种思路同样值得我们借鉴。对电脑一窍不通的他，所创办的维珍公司网上服务也已经包括金融服务、机票车票预订、网上购物等。他的目标是，让网民在网上能够买到他们所需要的一切。

布兰森经营企业几乎完全不按照牌理出牌，可是每次出手又都满载而归，归根到底在于他准确的企业定位。他说，他的那些维珍企业都是“跟在大企业屁股后面抢东西吃的小狗”，“与那些财大气粗且惰性十足的品牌相竞争，很容易做到让顾客感到在我们这儿消费是物有所

值的。”

商海滚滚，不进则退。能够成功的往往是那些不拘一格、打破常规的经营者。那些固守传统、裹足不前的经营者都会受到无情的惩罚。一个充满创新精神的企业能够不断地从成功走向成功；而一个因循守旧、缺乏创新意识的企业，必然会陷入窘境甚至退出市场。

要学会自信，但也要学会谦恭自律

人要自信，但也要学会谦恭自律，不要遇事非得一争高下。一个人如果太骄傲了，就会藐视一切权威、藐视一切规则，变得妄自尊大，谁都瞧不起，这样的人不承认世界上有比他更强、更高的人，慢慢地整个世界变得似乎只有他一个人存在似的，最后只能是孤家寡人，走向失败。

有一位哲人说：“人若天天表现自己，就拿不出使人感到惊讶的东西。必须经常把一些新鲜的东西保留起来。对那些每天只拿出一点招数的人，别人始终保持着期望。任何人都对他的能力摸不着底。”

钢铁大王卡内基曾给一位即将登上经理之位的踌躇满志的年轻人这样的劝告：“这个位置很适合你，你也有能力做好这份工作。不过请谨记，你既然准备接任这份工作，就要马上着手解决问题。要知道，即使是一个陌生人，也能发现问题。全力以赴地去做好你的工作，但同时要注意你的后面，看看是不是有人掉队，如果后面没有人跟着你前进，你就不是一个称职的领导。别忘了，你并不是一个不可取代的人，在你感觉情况还不错的时候，要尽量冷静地思考一阵：你的幸运可能是你的机会好，交上了好朋友或是对手太弱。一定要保持足够的谦虚，不然的话现在有 12 个人可以胜任这个职位，我相信他们当中一定会有一两个会



干得比你出色。因此，千万不要自以为是。”

卡内基认为，在公司里各类人才比比皆是，你需要学会自信，但也要学会谦恭自律，不要遇事非得一争高下。有的人往往会把这种优势作为向别人炫耀的资本，总喜欢和别人攀比，以达到宣扬自己的目的。其实，这样是很容易引起别人反感的。

在工作中，一定要保持谦虚的工作态度，不要傲慢自大，但同时也要正视自己的贡献。

卢梭曾经说过：“伟大的人是绝不会滥用他们的优点的，他们看出自己超出别人的地方，并且意识到这一点，然而绝不会因此就不谦虚。他们的过人之处越多，他们就越能认识到自己的不足。”说话办事之前请必须好好思考一下，对事情所涉及到的人或事要有分寸，自己要诚实，属于自己的功劳，要多懂得与人分享。

保持个性，学会顺应

著名艺术家韩美林曾经谈起他的炼狱之苦，因为难以忍受饥饿，为了生存，韩美林在众目睽睽之下吃掉了别人扔掉的、爬满苍蝇的5个包子皮。今天的人根本无法想象在那个年月，韩美林一听到碗响或“米”字就会本能地流口水，浑身发颤。在如此艰辛的炼狱般的生活中，韩美林挺了过来。他写道：“20多年后的今天，这5个包子皮在我身上产生了多大能量？它成就了我多少事业？壮了我多大胆？它让我成了一个顶天立地的好汉，它练就了我一身铮铮铁骨，它让我悟出了人生最最深邃的活着的真理。我虽然曾沉入了这无边的人生苦海，我却悟到了做人的真谛。”

韩美林曾对学生讲：“你们可知道什么是一条汉子吗？一个多么



高、多么大的男子汉，就要有多么高、多么大的支撑架。但这个支撑架全部都是由苦难、辛酸、羞辱、失落、空虚和孤独组合起来的……你得忍无可忍地一忍再忍，难舍难分地一舍再舍……”保持个性固然是正确的，因为没有个性便没有创造力，没有主见、没有独立的人格，也就不会有深邃的思想。但成功者往往能在保持个性的同时，学会适当地去顺应，否则容易导致“出师未捷身先死”的悲凉。唯有能上能下，方能有效地保存实力，寻找机会，再展宏图。

一个有志于成功的人，是不会因为个人的挫折而消沉的。他往往能够在失意时迅速调整自己，保持自己的原则，适当地去顺应环境，使自己始终保持在最佳状态。在漫长的人生道路上，情场失意、金榜落第、工作棘手、事业无成、天灾人祸，健康不良等都是难免的。这些因素无论是来自主观的，还是来自客观的，都可能成为你成功的障碍。

有的人遇到这些困苦会愤怒、茫然失措、忧郁压抑、失去自信，而成功人士却往往会集中精力寻找切实有效的方法予以应对。发愤图强，矢志不移，在逆境中找到有利条件，转败为胜。仲尼因困厄而作《春秋》，司马迁因逆境而撰《史记》，左丘失明著《左传》，屈原流放乃赋《离骚》，可谓这方面的范例。古人尚且如此，我们还等待什么呢？

有时退一步能笑到最后

可以说，人生一世，谁都可能吃亏，并且随时可能吃亏。可惜，由于人的本性，总是乐于占便宜而不愿意吃亏。于是种种吃亏的事，让我们不开心、抑郁，让我们觉得承受了压力。

其实，世间万物皆非截然两极。“吃亏”与“糊涂”一样有好处。吃亏一事，得益十事；吃亏一时，则可能安乐一世。懂得“吃亏”的

人当“吃亏”是一种谋略，就如同化压力为动力一样。吃亏的目的是不计较眼前的得失，而着眼于大的目标。

1912年，拿破仑几乎征服了整个欧洲。为了让俄国人也匍匐在他的脚下，他精心组织了一支50万人的大军，以排山倒海之势压向俄国。6月24日，法军不宣而战，挥师跨过俄罗斯边境，并很快切断俄国两个集团军的联系，占领了莫斯科大道，长驱直入。

处在存亡之秋的俄国军队奋死抵抗。老帅库图佐夫临危受命，担任了俄军总司令。双方经过紧张部署后，在博罗季诺村附近拉开了战幕。这是一场势均力敌的大血战。俄国投入12万兵力，拿破仑投入13.5万人，杀得天昏地暗。惨烈的战斗持续了一天一夜。最后俄军被迫撤离，拿破仑占领了库图佐夫的全部阵地。

库图佐夫冷静地分析了形势和敌我双方的实力对比，发现尽管拿破仑夺取了俄军要塞，但实力已被削弱，由进攻之势转为防御之势。再者，法军长驱直入，孤军作战，如果在此长久困守下去，必然对其不利。到那时，俄军就可重振雄风。于是发布了一个让众人震惊而又大惑不解的决定——放弃莫斯科。消息传出后，人们都呼喊反对。是啊，把自己国家的首都拱手让给敌人，这是一种何等的耻辱！于是，全国一片“情愿战死在莫斯科，也不交给敌人”的呼声，就连沙皇也下令坚守都城。此刻，库图佐夫的心情比谁都沉重，放弃莫斯科对他来说也是一种屈辱。然而作为一名军事家，他清楚地意识到，假如凭一时之气，争一时输赢，坐等法军围攻，在敌强我弱的情况下，很可能会全军覆灭，最后导致国破家亡。为了顾全大局，库图佐夫顶住国人的误解和斥责，毅然下令：“现在，我命令，撤退！”时隔不久，拿破仑的军队开进了莫斯科。得意忘形的拿破仑没有想到，他失败的命运已由此决定了，俄国人留给他们的是一个一无所有的废墟。继之而来的是缺粮、饥饿和严寒。法军军心涣散，思乡情绪上升。拿破仑只好命令撤出莫斯科，然而已经晚了。



密切注视法军动向的库图佐夫立即下达了一连串早就设计好的命令，派重兵堵截拿破仑的去路，切断通往卡卢加的通道，将法军驱逐到被毁坏的斯摩棱斯克大道上，穷追猛打，使大道成为法军生命中的最后一站。法军全线溃败，拿破仑一个人丢弃残兵败将，乔装打扮溜回了法国，他带队北上的50万法军全军覆没。

库图佐夫不计眼前得失，先吃小亏，然后等待时机，最后终于反败为胜，成为笑到最后的人。

胜利与失败，动力与压力乍看起来差异很大，一个趋向积极，产生欢乐和喜悦；一个趋向消极，诱生悲苦和忧愁。但它们在本质上是互相依存，相互转化的，是一个统一体的两个方面。

从一定意义上说，每个人都不同程度地经历过失败，品尝过苦涩的失败之果。在失败的锤炼之下，又能获得相当的成功。

把压力当成生活的调剂品

人的一生中，有许多事情要做。每做一件事，就会遇到一种压力；每一次压力，就是一次机会。有的人能够成就一番事业，有的人却一事无成。除了机遇不同外，有的人需要压力，靠个人的勤奋去战胜它；有的人害怕压力，总希望能有无压力的生活和工作。两种对待压力的态度，造就了两种不同的人生。

成功者都是因为有了对压力的正确看法，然后使自己接受这些有益的压力，并把其转化为生活和工作中的动力，最终成就一番事业。

作家刘墉曾在其撰写的《点一盏心灯》中，讲述过这么一个故事：

麦克是电视台记者，由于口齿清晰、相貌堂堂、反应迅速，所以除了白天采访财经路线，晚上还要播报7点半的黄金档，按说事业应该是

一帆风顺，但因为做人不够圆滑，得罪了他的直接上司——新闻部主管。

“麦克报告新闻的风格奇特，不容易被一般观念接受，以后不准播黄金档，改播深夜11点钟的新闻。”新闻部的主管突然在会议中宣布。所有的人都怔住了，麦克当然更是大吃一惊，他知道自己被贬了，但他极力镇定，甚至做出欣然接受的样子说：“谢谢长官，因为我早盼望利用6点钟下班后的时间进修，却一直不敢提。”从此麦克果然每天一下班就跑去进修，并在晚上10点多钟赶回公司，预备夜间新闻的播报工作。他把每一篇新闻稿都先详细过目，充分消化，丝毫没有因为夜间新闻不重要，而有任何松懈。

渐渐地，夜间新闻的收视率提高了，观众的好评不断，而随着那些好评，观众也有了责难，为什么麦克只播报深夜节目，而不播报晚间节目？一封封来信寄到公司，终于惊动了总经理。

“麦克为什么只播报11点钟的节目，却不播报7点半钟的节目？”总经理不高兴地把厚厚的信件摊在新闻部主管的面前。

“因为……他晚上6点钟以后有课，所以拒绝播报晚间新闻。”

“叫他尽快重回7点半钟的岗位，我下令他播报晚间新闻。”

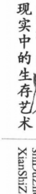
就这样，麦克被新闻部主管“请”回了黄金时段，并在不久之后成为全岛最受欢迎的电视记者。

“虽然麦克是学财经的，但是由他采访财经新闻容易产生弊端，以后改跑其他路线。”心中愤恨难平的新闻部主管，终于想出“修理”麦克的办法，并故意当众宣布，给他难堪。

对跑财经路线已颇有名气的麦克，这简直是对他的当面侮辱，不但蔑视他的专长，而且侮辱了他的人格。麦克怒火中烧，但是他强力压了下来。他知道只要自己爆发，就会落入对手的圈套，所以，他默默地接受了。

日子一天天过去。





"后天有财经首长来公司赴晚宴，请麦克作陪，他比较有得谈。"某日，总经理打电话给新闻部主管。

"报告总经理，麦克已不跑财经路线！"

"不跑也得来参加，他是专家，饭后并由他做个访问。"

从此，每当有重要的财经界人士到公司来，都由麦克作陪，并顺便专访。渐渐地，外面的观众，甚至里面的同事，都耳语着：麦克现在是大牌了，只有要人来才由他出马，不重要的，则全由别人接手。而每一位曾接受麦克采访的人，都以此为荣。没有被麦克采访过的人，则有了怨言。

"不能厚此薄彼，以后财经路线一律由麦克跑，别人不要碰。"总经理终于下了令。麦克被"请"回财经记者的位子。电视界掀起了记者兼做益智节目的热潮，麦克获得了13家广告的支持，决定也开一个节目。"我不准你做。"连吃两记闷棍的新闻部主管板下脸来对麦克说："因为我打算要你制作一个新闻评论性的节目。"好极了！"虽然麦克知道新闻评论性节目极不讨好，收入微薄，但仍然欣然答应。

"你真是太笨了，这是主管在整你，把热山芋丢到你手上，钱又少，事又难，加上新闻性节目要赶时间，你麻烦大了！"麦克的亲友都提出警告，为他担心。

果然，第一集，中午才录完像，下午新闻部主管就认为，内容不妥，不准播出。而节目的时段已定，使麦克疲于奔命地不得不赶做另一集来替代。但是他没有怨言，仍然做得十分带劲，有人说他傻，他也只是笑笑。渐渐地，节目上了轨道，他有了名声，参加者都是要人。

"以后每一集脚本都请麦克直接拿来给我看！"总经理又下令给新闻部主管："为了把握时间，由我来审核好了，有问题也好直接跟制作人商量！"其实，真正的原因是由于总经理发觉上节目的常常都是重要官员，他必须亲自到门口迎接。

从此，麦克每周都有直接与总经理当面讨论的机会，许多新闻部的



改革也往往征求他的意见，他由冷门节目的制作人、烫手山芋的持有者，渐渐地变成了热门人物。

一年之后，他的节目获得了政府颁发的奖。两年后，原来的新闻部主管调职坐冷板凳，新任的主管上台，他正是麦克。

面对一次又一次的压力，麦克一次又一次地成功了，原因是当他遭受打击时，不论那是多么的无情、无理，他都能秉持对自己的信心与敬业的态度而默默承受，如果他自怨自艾、一蹶不振，或在一气之下拂袖而去，怎么可能转败为胜？

那么，现在就开始学习怎样积极地接受压力，并将其转化为动力，以此来成就一番事业的秘诀吧！

1. 要有“我也能做到”的决心和恒心。

2. 用快乐的心情去面对压力。

3. 相信有压力才会有成功。

在人生得意或者某件事情得以圆满解决的时候，不要那么兴致勃勃，要努力保持谨慎、冷静的态度；而在失意、落魄的时候，绝不要伤心气馁，乱了方寸。在压力面前坚持到最后的，才是真正的胜者。

能善能恶都是做人的技巧

有人喜欢选择做好人，但同样有人喜欢做“恶人”。做恶人同样也有对自己好与不好的地方。说到头来，做好人、做恶人都不过是做人的技巧而已。做恶人，对自己本身会有什么好处？

1. 恶人虽然肯定令人讨厌，但却胜在有威势。一个经理或主管以恶人的形象出现，有令下属敬畏的作用。

一般而言，一个主管“偏恶”会远比他“偏善”更能令下属为他



效力办事。黑口黑面不讲人情的主管当然不受下属爱戴，但却更能令下属不敢造次。这是做恶人的第一个好处。

2. 许多人不喜欢应酬，只想静静做事，那么恶人的形象便会产生适当的威吓作用，令你的应酬减到最低限度，赚得清静。利用恶人的形象，你可以选择性地省去许多麻烦。

3. 好人倾向于对人堆笑脸，以至于巴结逢迎；恶人板着脸做人，反而塑造出一个严肃、认真、令人肃然起敬的形象来，板着脸不但比堆笑脸威猛，对自己也不那么委屈。

许多恶人是性本恶，但也有“本来不恶”的人基于需要，得装出恶人的形象来办事。其实做恶人的不好之处，最大不了处也不过是犯众怒、少朋友。但是在做恶人时是有选择余地的，你可以“因人而恶”，你仍然可以有朋友，你可以选择对某些人做好人，对某些人做恶人。

每个人都有自己不同的或好或恶、好恶程度不一的形象。一个恶人的“恶”，可能是他的真性，也可能只是个假象，和好人的“好”完全一样。

不过，装恶人远比装好人难。恶人无论是真恶人或假恶人，首先要有一个恶的表象。如果你是个天生的开心果，或者是那种病书生的模样，恐怕想恶也恶不出样子来，即使你是真的性本恶，也欠缺了恶人应有的威猛。

好人可以完全是个装出来的假象，但装恶人也许总得真的有三分恶才能成功地装出所需的形象。回想起来不少人也觉得自己在工作中吃了“形象不够恶”的亏，起码手下人不怕他们。如果你也有这类问题，便不妨从明天起，板起面孔，重新开始。

智者看情况，愚者“一根筋”

大学毕业后，小张被分配在省城一所大学教书，并在省城安家立业，但每年回家，家乡都是老样子，荒芜又贫困。他决心为家乡闯出一条致富路，于是他毅然辞去大学的工作，回到家乡承包了40亩荒地，开始建造示范农场。可是，不到两个月，小张就和村干部们发生了冲突。一次，因为干部大吃大喝，他当面提出意见。干部们哪会服他这个年轻人，背后纷纷议论：读了几年书就了不得了！又有一次，因为干部们按关系亲疏远近划分宅基地，小张找干部评理，又一次得罪了干部。

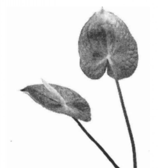
小张动用自己的全部积蓄，在山上盖起了石屋，开始了农场的建造。可是遇到了一连串的麻烦：实施计划需要的炸药，要干部开证明才能购买，他受到了无端的刁难；农场需要资金，他又遭到干部的冷眼……有人劝小张，为了你的事业，去找干部服软认错，以换得他们的不再刁难；或是用些灵活的方法弄些贷款，否则你将一事无成。但是他却坚持说：“做人要有人格，我绝不向落后的行为卑躬屈膝。见不得人的事我不干！”就这样，他一直孤零零地守着石屋，守着他的农场，守着他几近破碎的人生梦想。

另一位大学生李明毕业后分配在县城工作，他嫌机关冷清，主动要求到基层去，以实现他的抱负——开发山区矿产资源，造福家乡父老。刚出机关，在建造家乡选矿厂时，李明发现，用来建厂的大部分钢材被领导另派用途了。他气愤地去找领导质问：“公家的东西怎么能随便送人呢?”领导拍了拍他的肩膀，开导他说：“你呀，刚出校门，不懂得人情世故。矿山设计费用不能死抠住理论需求量，还必须把一些人为的损耗加进去，这是大学里学不到的知识。”李明恍然大悟，不再坚持自

己的意见。这样，他安全渡过了自己步人社会的第一个险滩。在领导的眼里，他既能干而又听话。不久，他被任命为副乡长。李明为改变家乡的面貌四处奔波，与此同时，他一次次去适当地修改自己的“原则”，人们都说他的脑子灵活。通过几年的奔波磨炼，李明悟出不少“人情世故”。他对外应酬社交的技巧，已经到了炉火纯青的地步。很自然的，李明面前的红灯少，绿灯多。他主持的那个乡，乡镇企业产值和利润年年翻番，乡亲们的人均收入也大大提高，人们对李明更是赞不绝口。由于他突出的“政绩”，3 年以后，他被任命为乡长、乡党委书记。又过了 2 年，他被提升为当地副县长。

现实中，两名青年的不同命运给了我们一个活生生的说明。有时在有些地方，在办事的过程中，要想获得成功，要取得他人的支持，不顺应社会大环境是很难做到的。

一个人无法两次踏入同一条河流。时过境迁，一切都处在变化之中，我们不能重走自己的老路，所以智者在社会交往中会根据自己所处的场合与情境的变化考虑应变的方式，而愚者不知道应变，往往会被现实所抛弃。在不同的时代，不同的场合中，做事说话也要适时、待机而动，同时，还要考虑对方的身份、地位因人而异，以不同的交往方式为赢得不同时代、不同场合、不同人群的认同，这才是明智的举措，如墨守成规，不会随机应变，势必在社会交往或做事中像哑巴吃黄连——有苦说不出。



第六章
喜怒未发谓之中，发而中节谓之和
——情绪的适度

人并非注定要成为情绪的奴隶，或者说是喜怒无常的牺牲品。在关于是否能履行作为人的义务，或是否能执行人生计划这样的问题上，人也并非必须听命于情绪。人类生来就是主宰、统治者，生来就要成为自己和环境的主人。调整好自己，使自己的心态平和，然后你才能头脑冷静，明智地为人处事。

“气”就像一杯别人倒掉的茶水

古时候，有一个妇人总是因为一些再平常不过的小事情而发脾气，她自己也知道这样做很不好，但总是控制不住自己。于是，她请求一位有道高僧为自己讲一讲禅法，以修身养性。

那位有道高僧听了她的请求之后，一言不发地把她领进一间禅房里，就转身出去了，并且从外面锁上了门。那个妇人莫名其妙，不由得发起脾气来，一边砸门一边大骂。骂了很久，高僧根本不理会她。没办法，妇人只好哀求高僧放她出去，可是高僧仍然充耳不闻。又过了一段时间，那个妇人终于不再吭声了。

高僧来到禅房门外，问道：“你还生气吗?”妇人回答道：“我只是生我自己的气，居然蠢到来这地方受罪。”高僧说：“连自己都不肯原谅的人，怎么可能心静如止水呢?”于是，拂袖而去。

过了一段时间，高僧又去问那个妇人说：“你还生气吗?”妇人回答说：“不生气了。”“为什么呢?”高僧又问道。“就是生气也没有办法呀!”妇人回答说。

于是，高僧又说：“看来你的气还没有消呀，把气压在心里，将来爆发后会更加剧烈。”说完后又离开了。

当高僧第三次来到禅房门前询问妇人的心境时，妇人告诉他说：“我已经不生气了，因为根本就不值得生气。”

高僧笑着说道：“你说起值不值得生气，可见内心里还是不平衡，还是有气根呀!”于是，高僧又走开了。

100天的时间就这样过去了，当高僧的身影出现在夕阳投下的柔光中时，妇人隔着门向高僧问道：“师父，请问什么是气?”

于是，高僧打开禅房的门，把手中端着的茶水倾倒在地上。那个妇

人注视了很久，顿悟，向高僧叩谢后便回家去了。

只有明白人才会懂得，到底什么是“气”？“气”不过是已经被别人倒掉的一杯茶水而已，你如果偏偏要喝，自然难受；可是，如果你不去理它，它就会自然而然地消失在空气中了。

提防心理上的“发烧、感冒”

把内心中的怒火释放出来才有益于健康，但你要把握一个原则：生气要适度。

李红经常会勃然大怒。身为上司的她似乎有这样的特权，可下属心里并不痛快。李红和亲近的人抱怨道：“我的工作压力这么大，什么事都在那儿撑着。若再压抑自己，不让我发泄一下，我的心理健康会受到损害，也许还会得病呢！”

这样的例子很多：你总有一种不好的感觉，让你在工作和与同事交往时，陷入理不清的烦恼或忧虑之中；你总是看不上那个同事，别人一提他，你的评价总是：“有病。”

心理医生说，现在的人生活节奏太快了，工作压力太大了，而且大多数人不会自我调节和减压，久而久之，便使心理“发烧、感冒”，严重者，会烧成“肺炎”。

我们一直认为生气时不把怨气发泄出来，久而久之会造成心理压抑，只有把心中的怒火释放出来才有益于健康。刻意压抑情感，甚至生气时也强装笑脸是有害于健康的。实际上，许多专家也建议生气时最好不要压抑，而是把它发泄出来。

“气”不可能不生，关键是如何对待气。

生气发火大体有两种：“积累式”和“爆炸式”。“积累式”是指你总生小气，但又无法发作，气在你心中“怄”着。“爆炸式”是指受



意外事件刺激，让你暴跳如雷。

消除“积累式”生气发火，关键在于不积累“生气”。任何不愉快情绪，都要婉转地释放出去，只要你释放了，这个“气”就不会占据你的心灵，也就谈不上积累了。但是要注意，释放不是发火，而是玩笑、比喻、置换，只要不是“雷鸣电闪”就可以了。

对付“爆炸式”发火，有点难度，这主要是因为，谁也无法预料将要发生什么，再加上当事人不会克制，当然动不动就要“爆炸”。不过别害怕，总是有办法的。我们要锻炼自己清醒、冷静，当事情在你面前露出一角时，你要学会往坏处想，这样即使果真是坏结果，你也有了心理准备，不至于发大火，“炸”伤别人和自己。

虽然这是个慢功，但只要你爱护自己，总能学会的。

把愤怒写在纸上，是消泻心火的良方

为了不让怒火烧毁我们的理智，我们就很有必要想一些办法或用一些技巧来熄灭它。

美国钞票公司的总经理伍德赫尔就想出了一种很好的办法，用来灭却自己心头常常升起的怒火。

在很年轻的时候，伍德赫尔在某公司做一个小小的职员。他很不开心，因为上司根本就不重视他，而且他觉得自己提升很迟缓。伍德赫尔有这种感觉已经很长时间了，但他知道如果自己表现得太明显，反而会引起上司不高兴。那么，伍德赫尔是使用什么办法来灭却心头之火的呢？下面是他的自述：

“有一个时期，我那种气愤、伤心的感觉非常厉害，并且渐渐扩大，以致我觉得不得不离此而去。但是在我写辞职信之前，我去拿了一支笔和一瓶红墨水——因为黑墨水不足以发泄我强烈的愤怒——坐下来

把我对于公司中每个上级职员和经理的评判都写出来。我写得很不错，用了不少的形容词。然后我把这张单子收起来，把我的气愤说给一个老友听。”

这个老友就是他自己，他另外拿了一瓶黑墨水来，把这些人的才能写出来，并把他自己所能做的事情也写出来，同时计划在10年之中将如何提升自己的地位。然后他把这红黑墨水的两张单子互相比较，于是伍德赫尔的一切愤怒便都消失了。他冷静地分析了一下情况，决定仍旧在这里工作，“以后凡是我忍不住的时候，”伍德赫尔说，“我便坐下来把我所要说而不敢直说的话都写下来，这实在是一种很好的发泄方式。我写了之后，便觉得一身轻松。我把写的这些东西收藏起来，不给别人看。一年之后，别人都晓得我有一种自制的能力。我劝告那些要管理别人的人，无论年轻年老的，都学着写这种红墨水纸条，以约束自己。”

纽约的电气大王爱德利兹也认为，把愤怒写在纸上是灭却心头怒火的良方，因为它可以使你的情绪松弛一下。不过这种信要留存一天再发出。尤其是你要多用一点时间想一想这个重要的问题：“我这种愤怒的言词如果让对方知道了，会对我有什么结果呢?”反复权衡利弊后，你就有可能放弃这种不理智的行为。

在生活中，要随时灭却心头之火并不容易，因此，这就需要遇事冷静，要保持平衡的心态。当心头火起时，就要努力控制好自己的情绪，然后平和起来，保持镇静，以准备大事临头时好去应付，因为大事是要极大的自制力的。一些小小的烦恼如果不消灭掉，便会堆聚成一种长期的积愤，到大事来时便完全不能自制了。还有一点很重要，便是当你不再生气时，要让神经松弛下来。如果对一些小事老是处于紧张状态，任其放纵，便会延至数天或更长的时间。这样，你就难以消除心头之火了。



他人“生气”我“和气”

毫无疑问，“心气平和”是被人称道的。生气归根结底是一种情绪，它与理智永远是对立的，它们就像一枚硬币的两面，总是不可避免地纠缠在一起。具体体现在人身上时，它们总是演绎着成功与失败、完美和缺陷的戏剧。一个爱发怒的人，常常不是被别人打败，而是自己打败了自己；而保持平和心态之人，则能因其冷静与和气，而立于不败之地。

洛克菲勒在某案件中受审时，因为在面对对方的询问时持平和的态度和作不带声色的答复，使他赢得了这场官司。那个质问的律师因为无法控制自己的情绪，因而很不冷静，如果洛克菲勒也发怒，本来也是人之常情，不过他在法庭上很冷静，很理智，因而他打赢了这场官司。

“洛克菲勒先生，我要你把某日我写给你的那封信拿出来！”那位律师用一种很粗暴的声音说道。这封信是质问关于美孚石油公司的许多事情，然而这些事件，那个律师在法律上并无权力去质问。

“洛克菲勒先生，这封信是你接的吗？”法官问。

“我想是的，法官。”

“你回那封信了吗？”

“我想我没有。”

然后他又拿了许多别的信出来，也照样宣读了。

“洛克菲勒先生，你说这些信都是你接的吗？”

“我想是的，法官。”

“你说你没有回复那些信吗？”

“我想我没有，法官。”

“你为何不回复那些信呢？你认识我，不是吗？”那位律师问。



“啊，当然！我从前是认识你的！”

洛克菲勒答复的这句话，使那个律师气得差不多要发疯了。全法庭寂静得毫无声息，而洛克菲勒坐在那里丝毫不移动一下。

“不要因为别人发怒，你便怒不可遏。要知道那正是你应当平和的时候。”这就是这个故事给我们的启示。

下次，当你想要发怒的时候，应该先想想这种爆发会发生什么影响。如果你知道发怒必定会有损于你自己的利益，那么最好约束你自己，无论这种自制是怎样的吃力。

如果你想消除愤怒，可以用以下方法：

首先，你要尽量推迟发怒的时间。如果你在受刺激的情况下总是动怒，那么先推迟10秒钟，下次推迟20秒钟再发火。不断延缓动怒时间，以至完全消除怒气。

在最初的几秒钟，说出你的感觉以及你以为对方如何感觉。最初的10秒钟是最为关键的，一旦过了，你的怒气常常即刻消散。

其次，你不妨写一份“动怒日记”，记下你动怒的时间、地点和对象、原因，强制自己诚实地记录所有的动怒行为。你很快就会发现，如果是经常生气，光是要记录这件麻烦事就可迫使你少生气了。

当你大发脾气后，大声宣布说你错了，这一声明使你对自己的言行负责，对改正动怒是一种压力。

在即将发怒前，及时地转移自己的注意力，找一件轻松而有意义的事做一做、想一想，这样就能转移愤怒，让自己的心态逐渐平和下来。

当你不生气时，去和经常让你生气的人谈一谈。彼此听听对方最容易发怒的事，想一个沟通感情的方式，不要生气。也许约定写张纸条，或做个缓和情绪的散步，这样你便不必继续用毫无意义的怒气来彼此虐待。经过几次缓和情绪的散步之后，你会发现发怒是一件多么愚蠢的事情。

请记住，你认为正确的任何事，都有可能遭到半数人的不赞同。有了这个心理准备，你就不必选择生气。否则，完全为自己的情绪所主宰，必然只能吞下挫败的苦果。



热情是交到好运的捷径

20世纪20年代，美国有一位著名的体育播音员，名叫格兰汉姆·麦克奈米，他的经历足以说明热情的人可以在不知不觉中为自己带来好运。当时的无线广播事业羽翼未丰。麦克奈米很年轻，是一个没有什么名气的歌手，找不到工作。有一天，他接到一个电话，要他前往纽约市刑事法庭履行陪审员义务。

在休庭时，他看见有人在街对面的建筑物上悬挂标语，标语上只有4个没有意义的字母——仅此而已。他感到很好奇，就走上前去问悬挂标语的工人那些字母是什么意思。原来那4个字母是一家广播电台的代码。他对广播电台一无所知，但认为广播电台很可能需要一位歌手。没过多久，他就来到一间小办公室里，与电台经理交谈起来。经理摇头说他们不需要歌手。麦克奈米虽然遭到善意的回绝，但他趁机问了一些问题，知道了广播事业的运行机制。经理见他对这一行业确实有兴趣，便对麦克奈米说道："你愿不愿意看看广播电台是什么样的?"

此时此刻，麦克奈米满怀热情，好运随之而来。他们围着电台转了一圈，经理若有所思地说麦克奈米有一副好嗓子，电台需要一个播音员，麦克奈米不妨试一试音质。10分钟后，麦克奈米试完播音。又过了10分钟，麦克奈米被电台聘用了。从此，他步入了广播事业的行列中，并取得了令人瞩目的成就。

一个人光有发达的四肢、健壮的肌体，并不算是一个完全健康的人。有一个发育良好的体质，同时必须具有一种正常而良好的心理，这才是我们获得幸福、取得成功的前提。我们每个人都可能遭受情场失意、官场失位、商场失利等诸方面的打击，我们每个人都会经受幸福时的欢畅、顺利时的激动、委屈时的苦闷、挫折时的悲观、选择时的彷

徨，这就是人生。人生就是一碗酸、甜、苦、辣、咸五味俱全的汤，每种滋味你都可能品尝到。

其实，人生的幸福美满是人的一种感觉，一种心情。外部世界是一回事，我们的内心又是一种境界。一个人是欢欣鼓舞、兴高采烈，还是孤独苦闷、垂头丧气，这主要是由我们的心理、态度来支配。

热情是交到好运的捷径。与其他方式相比，它能迅速给我们带来许多有利的机遇。要想踏上这一捷径，我们必须像探险家一样对周边世界保持浓厚的兴趣。虽然生活时常充满着痛苦，常常令人愤恨不已、意气难平，但热情之人仍然热爱生活。他绝不要求人人都像他那样热情，却在人类的多样性中发现快乐。他喜欢结识新人，对新人满怀好奇之心。他不在乎别人怎样看他，怎样想他，也不想知道别人赚了多少钱，能为他做什么事，只想发现别人的长处。有些人善于批评别人，吝啬于赞美别人。与此相反，热情的人诚心诚意，热情待人，能够欣然领悟所有的见闻。与畏缩不前、冷漠无情的人相比，他有较多的机会获得运气的照应。

我们还需要用热情来抵消焦虑。焦虑像暗礁一样潜伏在每个人的心中，它是运气的丧钟，焦虑可以把人际关系化为废墟。

如果一个人总觉得自己会倒霉，他这种感觉很容易对别人造成影响。因此，在朋友和熟人眼中，这个人总是消极的、悲观的，甚至连脾气都很坏。其结果必然是，消极的人格很难有好运。我们需要把热情作为清洁剂，扫除精神上的蜘蛛网。热情是对生活的肯定，有了热情，我们就能调整自己，与周围的世界和谐相处——它是一种无声的宣言，宣言的发布者认为生活很有意思，既希望别人的生活更美好，也希望自己的生活更美好。





要尽可能不发脾气

人都有自己的脾气个性，有人温，有人急，有人外向，有人内向，但是不管你是什么样的性格，在为人处事的时候，都最好不要轻易地发脾气。

可能你的亲人做了错事，可能你的下属办事不力，可能你的朋友得罪了你，这些情形在生活当中都避免不了。但是这个时候，你如果大发脾气，不但对于已经发生的过失起不到任何补救的作用，而且还会破坏你与他人的感情。如果你不发火，做错事的人可能还在自责，还会想尽一切办法去补救。如果你发脾气，骂人，讽刺，对方的自尊心就会受到伤害。这个时候，他不但不会产生悔意，可能还会对你产生怨气。谁都不是圣人，谁都有做错事的时候，所以千万不要因为别人一时的过失而乱发脾气。

做人要尽量少发脾气，尽可能不发脾气。要尽量合理地宣泄怒气。有一位商人说："当我自知怒气快来时，连忙设法离开使我不开心的地方，跑到健身房或是和拳师对打，或猛力击打皮囊，直到发泄完我的怒火为止。"其实，消火的方式有很多，可以逛街，可以静静地一个人呆着，可以去大吃一顿，总之，不要激烈地发脾气就好。

曾经在QQ上流传着这样一个小故事，一个父亲对他易怒的儿子说，每当你想发脾气的时候，就在家门前的木桩上钉一枚钉子，这个儿子照做了。3个月以后，这个儿子的脾气温和了很多，这个时候父亲对他说，以后每当你想发脾气的时候，你就从木桩上取出一个钉子。儿子也这样照做了，因为他的脾气改了很多，并不轻易发火，所以他用了一年的时间才将钉子一一拔出。因为一直在以钉钉子和拔钉子的方式消火，这个儿子一年多的时间里没有和任何人发脾气，周围的人都夸奖他

越来越容易接近了。

这个时候，父亲将儿子叫到木桩前告诉他，你的脾气总算变得温和了，这是好事，可是你看木桩上的小洞，却无法消除了。所以你对别人的伤害就如同这木桩，一旦打上洞就永远都消除不了。以后要记住，不要轻易地发火，就算事后你向朋友道歉，但是朋友心头的伤却很难抚平。

从那以后，这个儿子再也没有发过脾气。

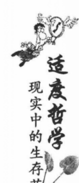
这个故事告诉我们，不要非等到伤害了别人之后才去补救，要从一开始就做一个大度的人、一个好脾气的人。

忘掉烦恼，享受生活

人生如果没有了烦恼那就好比做菜时少放了盐，菜照样可以吃，但总是差了一些味道。更何况，生活不同于做菜，你想吃没有盐的菜可以，但是你想过没有烦恼的日子几乎是不可能的。

烦恼是躲不开的，重要的是面对烦恼的态度。这是你能否拥有幸福健康的人生的关键。

战胜烦恼的法宝之一是忘怀。有些事情大可不必在记忆中久留，烦恼发生之后，就尽快将它从自己的脑海中消除，不给烦恼困扰你的机会。但是，忘记烦恼确实不是一件容易的事情，有人横刀夺爱抢走了你心爱的人；有人算计你，使你失去了加薪升职的机会；有人背叛了你，让你失去爱情或者友情。你烦，你恨，但是这些都于事无补。你要想到，夺走你爱人的人，他一生中都要受到良心的谴责，所以他未必比你好过。算计你的人只能是一时得逞，他早晚有马失前蹄的时候。对背叛你的人，你大可心胸宽阔地放下这段情，就当你们只是在生命中擦肩而过。如果是你不好，那么，你要及时改正，如果错不在于你，那么，是



他们失去了一个很好的爱人和朋友，那是他们的损失，你又何必因为别人的过失而惩罚自己呢？

做人不但要忘掉不愉快的事，还要放下沾沾自喜的事，那些情绪往往会让你陷入虚妄之中。从心理学的角度看，无论你惦记的是快乐的往事还是悲伤的过去，长期生活在过去的记忆里，你就会与现实生活脱节，会严重地威胁你的心理健康和心智的发展。

康德是一个非常懂得忘怀之道的人。有一天，他发现他最信任的仆人兰佩一直在有计划地偷窃他的财物时，他就把兰佩辞退了。然后，他在日记中写道："记住，要忘掉兰佩。"

为了尽快地忘掉烦恼，我们可以尽量地使自己忙碌起来，专心地工作，努力地学习，自己的生活充实了，你就没有时间去想那些烦恼的事情了。

战胜烦恼的法宝之二就是要珍惜生活。你因为生病而烦恼，想想你生的仅仅是小病，是不是比那些患了绝症的人幸福得多？你因为失业而烦恼，想想那些无家可归的人，你是不是也比他们幸运得多？最起码你还有家，还有身边关心你的人。

美国的一位老水兵曾回忆说："1945 年 3 月，我在中南半岛附近 276 英尺的海下，学到了一生中最重要的一课。当时日本的布雷舰向我们发射深水炸弹，天崩地裂，6 枚炸弹在四周炸开，把我们直压到海底。整整 15 个小时，有二十几枚炸弹就在离我们 50 英尺处爆炸，如果深水炸弹距离潜水艇不到 17 英尺的话，潜艇就会被炸出一个洞来。当时我们奉命躺在自己的床上，我不停地对自己说，这下死定了。这 15 个小时，我好像过了 1500 年。过去的生活一一在我眼前浮现，我记起了曾经被当成是烦恼的一些小事：没有钱买自己的房子；没有钱买车；没有钱给妻子买好看的衣服；下班回家，常常和妻子因为一点芝麻小事而吵嘴。这些多年前令人烦恼的事在我生命受到威胁的时候，都显得那么荒谬可笑。我对自己发誓，如果我还有机会看到太阳和星星，我再也不为那些琐事而烦恼了！"

生活中，我们大可不必非要等到生命受到威胁的时候，才去想以前的行为是不是太过多余。我们生活在灿烂的阳光下，生活在温暖的人群中，我们健康，我们努力，我们已经很幸福了，还想那些烦恼干什么呢？

不必把快乐推到极限

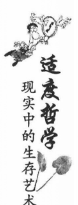
能把自己的心理情绪控制得恰到好处，该在什么情况下深刻沉重，该在什么情况下轻松幽默，至情至性，洒脱自如，这种顺其自然的状态，才是真正的幸福吧！

一家房地产开发商把所开发的商品房品牌定为“快乐无穷大”，想来是为了摆脱动辄号称“花园”、“广场”的命名风气，别出心裁，颇为有趣。

人的生活是否幸福，究竟是以什么为衡量的标准？名声、地位、财富、健康……各人取舍不同，当然，也有想“鱼”与“熊掌”兼得者。不过，现在世界上大多数人都把“安康”作为普适性标准：生活在和平环境里，有一份安稳的工作（如果有自己喜欢的事业更好），身体健康，人际和谐，则幸哉福哉，这是从总体上来说。从人的心理角度而言，人的生命其实是存在于连续不断的情绪之中，甚至于在睡眠时，潜意识里的情绪依然似螃蟹吐泡般地滋生着。因此，有人提出，快乐便是幸福，“快乐无穷大”商品房名称由此推衍，无可厚非。快乐无价。快乐是人的心理情绪中的黄金，笑口常开，安康福泰。追求快乐，享受快乐，是天赋人权。但是，人对快乐的追求，是否有必要推至无穷大的地步？无数人的经验都在昭示着我们，乐极生悲，纵欢致祸，倘若一个人除了快乐而没有了其他的情绪，那他要么是傻子，要么是疯子。

我们常在文章里看到“打破心头五味瓶”的说法。一个生命个体，就其所装载的心理情绪而言，确实很像一个“五味瓶”。哪五味？酸、





甜、苦、辣、咸。这是以味觉打比方，直接说情绪，则是喜、怒，哀、乐、怨。其实，“五味”的“五”，是言其多的意思，人的心理情绪，岂止五种而已。我们常用的词汇里，把人生际遇和心理情绪合起来说得很多：悲欢离合、爱恨情仇、苦乐忧喜、愁怨嗔怒、愉悦舒畅、生老病死……一个健康的生命，他的心理情绪应该是“五味俱全”而又不会“打破瓶子”。只保留一味——快乐，或者只保留一类——喜、乐、悦、畅并不好。诸如，人活在世上，应该有正义感，而正义常常是与对贪污腐败、邪恶堕落的愤怒、鄙夷、痛心等情绪联系在一起的；我们的国歌词曲都很激昂，却不是由快乐的情绪构成，那里面主要是宣叙着民族忧患意识。一个人如果只知道自己快乐，而不顾及他人的不幸，对自己所置身的群体漠不关心，缺乏一份对世界和平、环境保护的忧患情绪，那至少是“缺心眼儿”，不是一个健康美丽的好“瓶子”。当你面对自己的时候，如果不能从属于你的生活中，体味怀旧的苦涩，不能从情感经历中品味莫名的哀愁，不能在与友人的离别或邂逅时流下伤感的眼泪，不能在邪恶势力面前表现出应有的愤怒……那么，你的人生很难说是完整的，而没有全方位的人生体验，人生的“五味”没有完全品味，也很难说获得了多大的幸福。人这个“瓶子”里的“五味”情绪，不应该是均等的，更不应该也不可能僵在那里不波动、不翻腾，不互相渗透乃至于转化。人的心理情绪之所以健康，是因为能够把“人生五味”恰到好处地调整到一种适宜的状态。这种状态的标志，既可能是“知足常乐”，也可能是“难得糊涂”；既可能有“为什么我的眼里常含泪水？因为我对这土地爱得深沉”的忧伤，也可能有“流光容易把人抛”式的喟叹……快乐是幸福的必需品，但快乐何必无穷大？幸福的滋味不能仅仅是快乐一种。

一位富翁刚从美国拉斯维加斯豪赌回来，便到高级俱乐部约朋友先吃鲍翅燕窝，又在夜总会看巴黎“红磨房”式的艳舞，然后是泡药浴、洗桑拿，再做全身泰式按摩，接着吃港式宵夜，凌晨才驾着名车回到他郊区的豪宅。天亮时，人们发现他淹死在宅后的游泳池里了——经警方



调查并非他杀，是否自杀呢？难以判断。而当他还没有火化时，与他有关系的一群人已经在为分割其财产而撕破脸面争斗了。他仿佛一只气球，把里面的快乐气体膨胀到一定的程度后，就陡然崩溃了。这究竟是快乐而死，还是痛苦而死？

相比之下，小康式的快乐比较扎实，也容易持久。这种快乐基本上属于“琐屑的生活小乐趣”，比如全家人共享一个熟透的大西瓜；比如与心爱的人在大排档共享夜宵；比如在紧张的工作之后，喝一杯暖茶……能把自己的心理情绪控制得恰到好处，该在什么情况下深刻沉重，该在什么情况下轻松幽默，这种顺其自然的状态，才是真正的幸福吧！

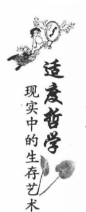
被情绪摆布的人难有成就

在心乱如麻、忧虑、焦躁不安时，绝对不要从事重要的工作。

刘喜是一位年轻的公司职员，公司老板认为他做事太笨，对他的评价也不是很好，为此，刘喜常常感到十分痛苦。如果我们试想一下：要是刘喜并不知道自己的老板认为他很笨，他还会因此而不痛快吗？当然不会，一个人怎么会为自己不知道的事情而痛苦呢？由此看来，造成刘喜精神不快的原因并不在于上司对他的看法，而在于他自己的感觉。此外，刘喜感到不痛快的原因还在于，他确信别人的看法比自己的看法更为重要，如果他认为自己并不太笨，而是极力通过自己的表现向老板来证明这一点，他也就不会因此而痛苦了。

被自己情绪摆布的人是不可能成为一个成功人士的。我们的周围就有一些聪明多智的人，要是不被自己不佳的情绪所支配，一定可以成就一番大事业。他的心情好时，乐观通达，所从事的事业也会取得显著进展，但一旦“忧郁”或遇有不顺心之事时，他的一切标准都会降低；他悲观失望时，所从事的一切事情都会招致失败。





情绪往往会左右一些人。如情绪不好时，会反对同伴提出的包括开支在内的每一个建议。如坚持己见地削减开支、隔绝广告、拒绝帮助。但是，也许就在第二天，心情好转了，则会选择完全相反的道路。情绪忽好忽坏，会使人成为情绪的牺牲品和奴隶。这时候，许多好的机会都已经悄悄地溜走了。

许多人之所以在世上取得骄人成就，一个重要的原因就是，他们在不宜做出决定的时候，绝不草率地在一些重要事情上做出决断。因为在这种情形之下做事，绝不可能将事情办好：智慧、清晰的思绪……一切的一切，都让不良情绪破坏掉了。

还有这样一些人，他们的头脑通常很冷静，但是，一旦他们沮丧、郁闷时，头脑就阴云密布，糊里糊涂，不能冷静、清晰、积极地思维，在此种心境下鲁莽从事，就会干出一些愚蠢的事情来。

在被情绪纷扰、难以决定重大事情的时候，你应该立即终止这种状态，应当以相反的思维或心情来整治它。比如想象你已经心平气和、镇定自若。务必控制住自己，使心态平和，然后才能头脑冷静、明智地把事情办好。在心乱如麻、忧虑、焦躁不安时，绝对不要从事重要的工作。

绝大多数人往往是自己最顽固的敌人。那些有害的不良想法和不好的情绪无时无刻不在“破坏”着我们的快乐生活。所有的事情都取决于我们的勇气，取决于我们对自己的信心，取决于我们是否有一个乐观和满怀憧憬的信念。

然而，每当遇有不顺心之事时，每当我们情绪低落或经历不愉快之事时，每当我们遇到损失或不幸时，我们总是让这些令人泄气的想法和怀疑、忧虑、沮丧情绪，腐蚀我们的头脑，使我们也许经过多年的努力才获得的工作成果毁于一旦，我们只得重新开始。而早知道如此，我们当初又何必给这些坏情绪得以滋生蔓延的机会呢？



情绪激动，是拿别人的错误惩罚自己

情绪激动是拿别人的错误来惩罚自己，伤害的也只能是自己。当一个人愤怒而情绪激动时，整个交感神经系统都运作了，造成瞳孔扩张、心跳加快、呼吸急促、动脉血管收缩、肾上腺分泌加强等等，甚至有人气得咬牙切齿，全身发抖……在这种情况下，很容易意气用事，结果害人害己，会造成无法弥补的遗憾。

公元219年5月，关羽败走麦城被杀。消息传到蜀国后，刘备捶胸顿足，发誓要为关羽报仇，出兵攻打东吴。蜀中群臣大都加以劝阻，刘备不听。诸葛亮见刘备决心已定，知道劝阻也无用，便不再说什么了。

公元221年春夏之交，刘备亲自率领大军，出巫峡，沿长江水陆并进，直扑东吴。孙权见刘备来势凶猛，便派人向刘备求和，刘备不许。孙权见求和已无希望，就任命陆逊为都督，率领将军朱然、潘璋等共5万人马，抵御蜀军。

双方相持了六七个月，蜀军始终找不到机会跟吴军交战。时间一久，蜀军斗志逐渐涣散，刘备本人也放松了警惕。公元222年闰六月，陆逊见蜀军懈怠，便命令吴军火烧蜀营，发动猛攻，连破蜀军40余营，杀得蜀军大败而逃。最后刘备一病不起，在白帝城托孤。

刘备作为三国中的主角之一，曾被评为“喜怒不形于色”，足见其克制情绪的能力。曹操与他共论天下英雄时，他以惊雷掩饰自己的心志，说明他是一个聪明绝顶的人。但是，这样一个聪明的人，却在晚年犯了这样致命的错误。由此看来，聪明人发怒的后果，比普通人更危险一些。

很多时候，聪明人比庸人更懂得避免祸事；但如生气发怒，有时聪明人吃得亏比庸人更大。



你经常生气吗？如果生气是你的常客，建议你使用自己的“情绪温度计”，彻底赶走怒气。

以下是许多专家关于改变生气状态的建议：

1. 首先要闭上嘴，因为盛怒时的舌头像把利剑，容易刺伤人。

2. 接着深呼吸，强迫心跳、血压回复到正常状态。

3. 或者离开现场找个安全的环境，动动身体、打打球或做体操。

4. 盛怒时，跑去照镜子，看见自己怒气中的样子会因觉得很滑稽而忍不住笑出声来。

建议使用“情绪温度计”。平时养成记录情绪的习惯，每天分几个时段记录，并写下动怒的原因。这种训练主要用于自我察觉、检测怒气。当发现情绪温度太高时，就赶紧做准备，警告自己要冷静。

除了察觉情绪，找出自己的情绪温度计之外，学习从大架构看人生的挫折，才能真正不起怒气。

别让坏心情积少成多

坏情绪每天都可能会有，如果运气差的时候，一天有可能会有许多件不顺心的事情，这个时候就要值得注意了，千万不要把坏情绪堆积起来。

这样的例子非常多，比如小李一天的遭遇：

早上起来的时候，小李发现外面在下雨。他平时最烦下雨了，因为一下雨他刚上了油的皮鞋会沾水，而且裤腿也会带上泥巴；自己的西裤又是毛料的，舍不得在雨里蹚水；如果换穿休闲裤吧，白色的休闲裤脏得更快；像这种毛毛雨又懒得打伞。这样的天气，接女朋友也不方便。如果晚去了，女朋友萌萌又会撅着嘴巴气跑了，然后几天不理他。小李躲在被窝里烦恼了一会儿，等他缓过神儿的时候，一看表，自己就开始



慌了。

小李去上班的时候，公交车站牌下雨伞林立，伞下一张张脸翘首以待。小李看了看自己身上穿着的毛料西服，决定坐出租车。可是在这个时候出租车也不是好打的，好不容易等来了一辆空车，立刻有人蜂拥而上。三番五次都是这样，小李只恨自己没有车。终于打上车了，刚一落座，一股凉意沁人屁股，他扭身一看，是这车上有水！然后，他就开始啰唆起来了："早知道还不如坐公交车，白白糟蹋了我的毛料西裤。"说着小李拿纸巾去擦屁股上的水，湿漉漉的纸巾立刻粉身碎骨，小李甩着手，碎纸屑粘着手不肯掉。小李就这样窝了一肚子火，车一到站就赶紧买单下车。当小李走到办公室的时候才发现，司机没找自己零钱！自己不但坐了一屁股的水，而且还白送给了司机七八块钱。小李不知道有多生气。

小李刚进办公室，有一位同事就通知他说，他的企划方案没有通过，退回修改。那可是小李熬了几夜的心血，全企划室也只有小李能拿得出这种像样的方案来。再修改？说着容易做着难，不改！小李当时心里既委屈又气愤，他决定把企划方案先搁到一边等头儿来找他时再说。可是小李没想到，他在那儿等了一天，头儿也没来找他。

下班的时候外面依然淅淅沥沥地下着雨，天依然阴着，小李依然打不起精神来。突然想起下午忘了给女朋友萌萌打电话，因为他们早上就约好了在下午要打电话，决定晚上到哪里吃饭。一看表，6 点钟了，赶紧打电话过去。办公室没人接听，估计萌萌早下班了。打她手机，半天才接。电话的另一端传来萌萌尖厉的声音："你那脑袋是不是被门夹啦？现在才睡醒？我已经跟别人约了！"说完以后，那边"啪"的一声，挂了电话。小李心想，都怪这鬼天气！他愣在那儿半天都没回过神来。

小李的坏情绪就是这样一点一点堆积起来的，本来事情并不会那么糟糕的。当我们遇到一件倒霉事，坏心情就上了身，如果不及时解决，在处理其他事情的时候还带着坏心情，连锁反应也就会因此而发生。

让我们全面解析一下小李的情绪，帮助他丢一丢身上的包袱。其实，通过在小李身上发生的这些事情，你就会发现，是选择“多先生”还是选择“去先生”，这些都要看自己的了。

在早晨，阴雨天与坏心情好像没有什么直接关系吧？而在小李的心里已经有了一个思维定势，即下雨等于坏心情，按照这样的路线走下去，心情能好得起来吗？这在心理学上叫做“暗示”。小李看到下雨的情景，就不断地向自己提出暗示：只要下雨，自己就会倒霉。好像失眠的人总说自己老失眠一样，所以总是失眠。其实，小李可以去做一个调查：下雨天并不是那么令人讨厌，很多人特别喜欢下雨天呢！下雨时，可以听着雨打玻璃的声音安然入睡；雨水滤掉了马路上的灰尘、噪音，让空气清新起来；有些人还会利用下雨来讨好女朋友，给她送伞，和她共打一把伞，而且还可以在雨中漫步，趁着这个机会搂住她的肩……这样从另一种角度来看待问题，阴雨天也就成了一个好的天气，而且心情也会晴朗起来。

不就是在早上坐车沾了一屁股水吗？你可以这样想：庆幸的是没坐在一个烟头、一摊油上。要有同事问你屁股上沾的是什么东西，你正好幽他一默：“我尿了。”

虽说自己的企划方案被退回来要求重新修改一下，但小李完全可以这样想：“为什么不让别人去修改，唯独让我去做？正是因为我会做所以才让我去做，这不正是证明我比别人强嘛！”重要的方案不可能一次性通过，退回来修改，又不是重新再写，应该是一件好事才对。如果想得通的话，就要站起来，主动去敲头儿的门，然后问清楚，究竟是哪些地方需要修改，该怎样去修改。主动与上司沟通，不但会使自己信心十足，而且还会使自己心情舒畅许多。

这样，小李一天的心里的疙瘩也就全都解开了，而且女朋友的约会也不会被忘记了；就算忘记了也不要紧，小李可以再打一个电话过去，然后潇洒地告诉她：“我马上过去买单！”这个时候估计她也不会再生气了，而且一定会乐坏的。

运用理智，将情绪引入正确的表现渠道

一个不会愤怒的人是庸人，一个只会愤怒的人是蠢人，一个能够控制自己情绪、做到尽量不发怒的人是聪明人。聪明人的聪明之处，是善于运用理智，将情绪引入正确的表现渠道，让自己按照理智的原则控制情绪，用理智驾驭情绪。只要我们肯下功夫学会制怒的正确方法，他人肯定会对我们的道德、修养以及理智、大度发自于内心的佩服。那时，我们自然会达到“风平而后浪静，浪静而后水清，水清而后游鱼可数”的新境界。

要想做到遇事不怒，要从平时加强道德修养、培养良好性格、保持乐观向上的精神等方面做起。

首先，要克制冲动，培养冷静处理问题的习惯，这也是获得好情绪的重要条件。

希吉尔先生是一家大型超级市场的老板，他每天都会去巡视他的商场。一个月前，希吉尔先生因为突发心脏病而被送进医院接受治疗。由于泰得医生与希吉尔先生的交往时间很长，知道希吉尔先生是个情绪容易激动、脾气暴躁的男人，便劝告他说：“如果您还想每天起床后再看见自己的亲人和您的商店的话，您就必须在您发脾气前做深呼吸，再想出一个能解除生气的办法。如果您不这么办的话，我只能为您开始物色一位好牧师了。因为您的病只有您自己和上帝能帮助您了。”

当希吉尔先生出院后的第一天，他一大早就来到他的商场，他有好几个星期没有看见他的商店和员工了。而他更希望看见商场里有川流不息的人群。他走到一个货区时，发现有位女士想买鞋子等了很久却没有人招呼她，而他的店员们也都不在工作岗位上。他发现他们并不是因为忙碌而不能分身，而是簇拥在一起聊天。他的心跳开始加速，呼吸也不



均匀了。他想起了泰得医生的话，他迈着缓慢的步子走到那位女士面前，蹲下身子为她试穿她想要的鞋，然后交给服务员去包装后便离开了那里。当他做完这些后，他觉得也没什么可值得太生气的了。他到了50岁才第一次发现，原来解决问题的办法不是要等生气后才能找到。

其次，要懂得珍惜感情的重要性，会使我们自觉地克制怒气。

小兰和丁梅是一对形影不离的好朋友。她们几乎每天都会煲上半个小时的电话粥，一有时间还一起去逛街、看电影、溜冰、跳舞，可是这一切自从小兰交了男朋友以后似乎就变了。其实，丁梅也理解小兰的生活变化，即使小兰有时答应了但和她一起出去却中途变卦，丁梅也并不以为然，毕竟自己已经不是她的生活重心了。

可是，小兰一再不顾丁梅的感受，三番五次毫无诚意地许诺给丁梅各种各样的约会，最后却没有一次守约，事后还怪罪丁梅，说她不给她一点私人空间。丁梅当时非常愤怒，因为那些承诺并不是自己要求的，而是小兰主动提出来的。丁梅心想这些结果很可能是她在和男友吵架之后的一种宣泄，而一旦男友道歉，小兰又撇下丁梅，欢欢喜喜地去和男友约会。丁梅觉得自己被小兰利用了。她很想发火，但冷静下来之后，又觉得和小兰的友谊异常珍贵，发火只能导致裂痕。最后丁梅开诚布公地和小兰做了交谈，小兰向她道了歉，她们又和好如初了。

再次，要尽可能避免“地雷”，避开那些容易使你愤怒的人和事，以减少冲突的发生。

人的一生谁都难免要遇上难堪的误解，遭到他人不公正的批评甚至辱骂。不论是卑鄙的、恶毒的、残酷的，你都千万不要让对方一句不公正的批评或难听的辱骂，而变得像对方一样失去理智。获胜的唯一战术，就是保持沉默，不和别人发生正面冲突，就连多余的解释也没有必要。因为在这种情况下，相互间争吵辱骂，既不会给任何一方带来快乐，也不会给任何一方带来胜利，只会带来更大的烦恼，更大的怨恨，更大的伤害。退一步讲，在对骂中没有占上风的一方，当众出丑，带来的只是事后对自己鲁莽行为的悔恨。占了上风的一方，虽然把对方骂得



体无完肤，又能怎么样？只能加深对立情绪，加深对方的怨恨。

怒气是不可以长期积压的。在心理治疗过程中，凡是病人能够得到较好的精神疏泄时，病情都会有明显的好转，所以，心理医生提示，只有把心中积郁的怒气“净化”后，才会收到较好的疗效。

美国情绪管理专家帕德斯指导我们，合理宣泄怒气应该遵循以下7个步骤：

1. 认清怒意。

2. 找出生气的对象。

3. 站在“肇事者”的立场去想，为他寻找合理的理由。告诉自己：“那个找我麻烦的家伙搞不好遇上了什么烦恼，日子不好过吧。”

4. 数到10或以别种方法放松精神。大部分心理专家都认为，报复心态的发怒，一点好处都没有。

5. 以不攻击的方式，将不满情绪表达出来。与其说“你错了，你简直太霸道了”，倒不如说“我觉得受了伤害，你的所作所为没有考虑到我的需要”。

6. 倾听。很难，但这是解决问题的关键。

7. 宽恕。借着宽恕，会让你深深觉得，爱才是人际关系的主宰。

民间流行着一首顺口溜：“他人气我我不气，我本无心他来气。倘若生气中他计，气出病来无人替。请来大夫将病医，他说气病治非易。气之危害太可惧，不气不气真不气。”这首文字通俗易懂，寓意深刻，其中虽然有消极的一面，但仍不失为有益的养身之道。尤其是对那些遇事一碰就跳，一说就叫的人，可算是一剂良方。



不以物喜，不以己悲

能在肚中撑船的人，大多路路亨通，原因就在于他们肚大量宽，善于忍耐屈辱，巧于掩藏自己的情感。量有深浅，气有盈缩。聪明的人应该做到喜怒好恶放之长远，“不以物喜，不以己悲。”

有一个政党的领袖，正在指导一位准备参加参议员竞选的候选人，教他如何去获得多数人的选票。

这位领袖和那人约定：“如果你违反我教给你的规则，你得被罚款10美元。”

“行，没问题，什么时候开始？”

“就现在，马上就开始。我教你的第一条规则是：无论人家怎么损你、骂你、指责你、批评你，你都不许发怒，无论人家说你什么坏话，你都得忍受。”

“这个容易，人家批评我，说我坏话，正好给我敲个警钟，我不会记在心中。”

“好的。我希望你能记住这个戒条，这是我教给你规则当中最重要的一条。不过，像你这种呆头呆脑的人，不知道什么时候才能记住。”

“什么？你居然说我……”候选人气急败坏道。

“拿来，10美元钱！”

“呀，我刚才破坏了你的规则了吗？”

“当然，这条规则最重要，其余的规则也差不多。”

“你这个骗——”

“对不起，又是10美元钱。”领袖摊手道。

“你挣这20美元钱也太容易了。”

“就是啊，你赶快拿出来，你自己答应的，你如果不赔给钱，我就

让你臭名远扬。”

“你这只狡猾的狐狸！”

“10美元钱，对不起，拿来。”

“呀，又是一次，好了，我以后不再发脾气了！”

“算了吧，我并不是真要你的钱。你出身贫寒，你父亲的声誉也坏透了！”

“你这个讨厌的恶棍。”

“看到了吧，又是10美元钱，这回可不让你抵赖了。”

这一次，那个候选人心服口服了，那位领袖郑重地对他说：“现在你总该知道了吧，克制自己并不容易，你要随时留心，时时在意，10美元钱倒是小事。要是你每发一次脾气就丢掉一张选票，那损失可就大了。”

这则心理实验的小故事告诉我们，在办事的过程中，能不能控制来自外界的刺激所产生的情绪，对于办事的成功与失败，有着举足轻重的影响。

当人受到不公正的待遇时，怒气自然而然地就产生了。发怒不仅伤身，在办事的过程中，一个易发怒的人也难于和他人合作。

人有七情六欲，自然也有对事物的喜欢与厌恶之情。凡是世间美好的东西，人都喜欢，但好东西毕竟有限，不可能人人都能得到。凡是那些丑恶的东西，有识之士均在回避，但也不是每一个人都能避开。

人的情绪往往能够左右人的行动。对人不要过分地表示出自己的喜欢或厌恶的心态，不然好恶不忍，会带来灾祸。

可以着急，但不可以浮躁

一个人为什么会精神失常？恐怕至今没有人知道全部的答案。据医学专家和心理学家的观点认为，大多数情况很可能是由于浮躁或忧虑造



成的。那些焦虑和烦躁不安的人，多数不能适应现实的世界和周围的环境。他们退缩到自己的梦想世界，以此来解脱自己心中的忧虑。

成千上万的人因愤怒而毁了他们的生活。因为他们拒绝接受最坏的情况，不肯由此以求改进，不愿意在灾难中尽可能地救出点东西来。他们不但不重新创造他们的财富，却参与了“和经验所作的一次冷酷而激烈的斗争”——终于成为颓丧情绪的牺牲品。

稳健的人总是善于捕捉机会，总是能够洞察先机，抓住机遇，努力拼搏，始终用一颗稳定、清醒的心去面对一切。

花花世界的花花事物，难免会对人产生极大的诱惑，而这极大的诱惑会使人变得浮躁。

事情往往就是这样，你越是着急，就越不会成功。因为着急会使你失去清醒的头脑，结果，在你奋斗的过程中，浮躁占据着你的思维，使你不能正确地制订方针、策略以稳步前进，结果适得其反。

只有正确地认识自己，才不会盲目地让自己奔向一个超出自己能力范围的目标，而是踏踏实实地去做自己能够做的事情。

当目标确定，你就不能性急，而要一步一个脚印地行动。“性急吃不了热粥。”如果能把浮躁的心态稍稍收敛，使它变成一种渴望，一种对成功的渴望，那么，这种浮躁就是有用的，而你也必定能带着它走向成功。

当你控制了浮躁，你才会吃得成功路上的苦；才会有耐心与毅力一步一个脚印地向前迈进；才不会因为各种各样的诱惑而迷失方向；才会制订一个接一个的小目标，然后一个接一个地实现它，最后走向大目标。

对于不浮躁、稳健的人来说，他们往往有这样的素质，就是做一件事情不坚持到最后一分钟是不甘心失败的。

渴望成功的人应该记住：你可以着急，但切不可以浮躁。成功之路艰辛漫长而又曲折，只有稳步前进才能坚持到终点、赢得成功；如果一开始就浮躁，你最多只能走到一半的路程，然后就会累倒在地。

在这里，浮躁与稳健对于一个人的成功的影响一目了然。只有不浮躁，才能不断前行。

能驾驭情绪，才能驾驭自己

对于像拿破仑·希尔这样誉满全球的成功学家来说，尽管他每天都在教导别人怎样为人处世，却也会有愤怒的举动。当然，这种举动是错误的。

有一天，拿破仑·希尔和办公室大楼的管理员发生了一场误会。这场误会导致了他们两人之间彼此憎恨，甚至演变成激烈的敌对状态。

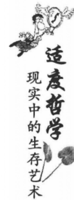
拿破仑·希尔经常在下班以后还一个人在办公室里工作。这使得办公大楼的管理员无法休息。这位管理员为了显示他的不满，就把大楼的电灯全部关掉。这种情形一连发生了好几次。最后一次，拿破仑·希尔正在准备一篇演讲稿，当他刚刚在书桌前坐好时，电灯熄灭了。

拿破仑·希尔立刻跳起来，奔向大楼地下室，他知道可以在那儿找到这位管理员。当拿破仑·希尔走到那里时，发现管理员正在忙着把煤炭一铲一铲地送进锅炉内，还轻松地吹着口哨，仿佛什么事情都未发生似的。

拿破仑·希尔立刻对他破口大骂，时间长达5分钟之久。最后，拿破仑·希尔实在想不出什么骂人的词句了，只好放慢了速度。这时候，管理员直起身体转过头来，脸上露出开朗的微笑，并以一种充满镇静与自制的柔和声调说道："呀，您今天有点儿激动吧，不是吗？"

他的这段话就像一把锐利的短剑，一下子刺进拿破仑·希尔的心里。

拿破仑·希尔转过身子，以最快的速度回到办公室。他再也没有其他事情可做了。当拿破仑·希尔把这件事反省了一遍之后，他立即看出



了自己的错误。

然而他知道，必须向那个人道歉，内心里才能平静。最后，他花了很久的时间才下定决心，决定到地下室去，忍受必须忍受的羞辱。

拿破仑·希尔来到地下室后，把那位管理员叫到门边。管理员以平静、温和的声调问道："您这一次想要干什么？"

拿破仑·希尔告诉他："我是来为我的行为道歉的——如果您愿意接受的话。"

管理员脸上又露出那种微笑，他说："凭着上帝的爱心，您用不着向我道歉。除了这四堵墙壁，以及您和我之外，并没有人听见您刚才所说的话。我不会把它说出去的，我知道您也不会说出去的，因此，我们不如就把此事忘了吧。"

拿破仑·希尔听后内心里很感动。因为管理员不仅表示愿意原谅拿破仑·希尔，还表示愿意协助拿破仑·希尔隐瞒此事，不将它宣扬出去，以免对拿破仑·希尔造成伤害。

拿破仑·希尔向他走过去，抓住他的手，使劲地握了握。拿破仑·希尔不仅是用手和他握手，更是用心。在走回办公室途中，拿破仑·希尔感到心情十分愉快，因为他终于鼓起勇气，化解了自己做错的事。

在这件事发生之后，拿破仑·希尔下定了决心，以后绝对不再失去自制。因为一旦失去自制之后，另一个人——不管是一位目不识丁的管理员，还是有教养的绅士——都能轻易地将他打败。

这个事件成为拿破仑·希尔一生当中最重要的转折点。拿破仑·希尔说："这件事教导我，一个人除非先控制了自己，否则他将无法控制别人。"

能驾驭自己的情绪，才能真正驾驭自己。



心中念着光明，就会拥有光明

有位秀才进京赶考，考试前两天，他连续做了两个梦。第一个梦他梦见自己在墙上种白菜；第二个梦梦见下雨，他戴着斗笠还打着伞。秀才赶紧去找算命先生解梦。算命先生说："你还是回家吧。你想想，高墙上种白菜，不是白费劲吗？戴着斗笠还打着伞不是多此一举吗？"秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱就要回家。店老板问其因何缘故，秀才把做梦和算命的情况诉说了一番。店老板一听乐了："我也会解梦，我倒觉得你一定要去考。你想想，墙上种菜，不是高种（中）吗？戴着斗笠还打着伞，不是说明你有双保险吗？"秀才一听，觉得很有道理，精神为之一振，于是充满自信地参加了考试。结果居然中了个"探花"。同样两个梦，算命先生使秀才心灰意冷，准备打道回府，差一点葬送了前程；而店老板则使秀才精神振奋，满怀信心踏进考场，最后进入了前三名。

一位哲人曾经讲过一个故事：说的是一个少妇投河自尽，被正在河中划船的老艄公救上了船。艄公问："你年纪轻轻的，为何寻此短见？"少妇哭诉道："我结婚两年，丈夫就遗弃了我，接着孩子又不幸病死，你说，我活着还有什么乐趣？"艄公又问："两年前你是怎样过的？"少妇说："那时候，我自由自在，无忧无虑。""那时候你有丈夫和孩子吗？""没有。""那么，你不过是被命运之船送回到了两年前，现在你又自由自在，无忧无虑了。"少妇听了艄公的话，眼前顿时展现出一条活路，便告别艄公，高高兴兴地跳上了对岸。

人的心态是可以随时随地转化的，有时变好，有时变坏。同样一件事，如果你往好处想，心情就变好，如果你往坏处想，心情马上就变坏。好心情可以给你信心，成就你的事业；可以帮助你战胜困难，走出

逆境；可以帮助你挑战命运，重新点燃生命之灯……同时，一个精神充实、生活充满快乐的人，他也必然是一个心理健康的人。而心理健康是生理健康的基础，是延年益寿的保证。

现代科学证明，一个经常处在好心情之中的人，即使偶尔生病，也容易不治而愈。这是因为乐观者能沉浸在有益激素的世界里，提高你的免疫力，给你精力，给你健康，给你超越自我的力量；而心情颓丧者则会被一种有毒物质所包围，会加速人的衰老，促人早逝，使你失去战斗力。心往好处想，你就能得到神奇的欢乐物质；心往坏处想，你就会被不良物质包围而中毒。如果人人都明白了这个道理，何愁世间少快乐，何愁身体不健康。



第七章

人脉网络本无价，一片赤诚莫全抛

——交际的适度

人际交往的关键二字，大概可以用“距离”来形容。每个人都有自己的个性，都可能在某些方面与别人不同。朋友相处常常就会有大大小小的矛盾。当我们面对这些矛盾时，往往不可以“狭路相逢勇者胜”，因为胜的同时，一份友情也就消失了。《菜根谭》上说：“路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人食。此是涉世一极安乐法。”

有宽容心，人气指数才能越来越旺

为人宽厚是一种美德，也是做人的一种大智慧。人与人之间原本就没有什么深仇大恨，也没有太大的利害冲突，偶尔发生一些小摩擦是在所难免的。这时，只需要你用一颗宽容的心去面对这些细小的矛盾，要知道“得饶人处且饶人”。这样你的人气指数才能越来越旺。

“得饶人处且饶人”是一种高尚的品德，这一点毋庸置疑。但是饶人并不是没有一个限度，见到别人做了坏事，还要饶恕他替他掩藏几分，这就不能称之为饶恕，应该换个词叫做姑息，这与人们惯用的处世原则相抵触。

而明代吕坤对此却有另一番看法，他认为宽厚待人，可以使自己心胸宽广，同样也可以令犯错者改过自新。许多人对他的这种想法提出了疑问，可是事实证明，他的想法一点错也没有，这是做人的一种大智慧，古往今来屡试不爽。

东晋的沈道虔为人宽宏大量。他家的菜园里，种有萝卜。一天，沈道虔从外面回到家刚要推门，发现有一个人正在菜园里偷他家的萝卜，他没有像其他人那样大喊捉贼或上前与其厮打，而是连忙躲避起来，等偷萝卜的人走后他才出来。

还有一次，沈道虔发现有人拔他屋后的竹笋，他命人告诉那偷笋人说：“这片笋还小，留着它们长大后可成竹林。如果你要竹笋我可以送给你比这个更好、更大的。”他命人到集市上买了两个又新鲜又大的竹笋，给偷笋人送到了家里，那个人惭愧地低下了头。

沈道虔的家庭并不是非常富有，为了生活他经常带孩子们到田里去拾麦穗。一次，他在拾麦穗的过程中，遇到两个为麦穗而争吵的人。他二话没说，把自己拾到的所有麦穗都给了争抢人，两个人见状顿时停止

了争抢，惭愧得羞红了脸转身离开了。

宽容是制止争吵的良药，同时也是帮助他人改正错误的好方法。生活中的小事，如果不涉及原则问题就应该大度一些，没有什么大不了的，吃点亏就吃点亏，更何况宽容也未必就一定会吃亏啊！吕坤不是说宽容可以让人的心胸宽广吗？经过事实验证这种说法是正确的论断。其实，依照吕坤的说法，你吃了点亏宽容了他人，自己的心胸也随之宽阔了，这怎能算是吃亏呢？

曹操的曾祖父曹节的仁厚之心在乡里广为流传。一次，邻居家的猪跑丢了，碰巧曹节家的猪与邻居家跑丢的那头猪长得几乎一样。邻居找到曹家，说曹节养的猪原本是他家的。曹节没有与邻居争吵一句，就把猪交给了邻居。

后来，邻居家的猪找到了，才知道搞错了，连忙将猪给曹节送了回去，并连连道歉，曹节宽厚地笑了笑，并没有责备邻居。

沈道虔和曹节的这种饶人看起来似乎有点愚，对他人的坏毛病也照单全收，宽容忍让了事，在一些人眼里他们似乎显得有些窝囊懦弱。而事实上，这才真正说明了他们宽大厚道的为人。

偷萝卜、拔笋、争麦穗，虽然是错误的行为，但也是出于贫穷的无奈，有什么必要穷追不舍争吵不休呢？争吵甚至殴打可以替他纠正错误、一改常态吗？不能。

而吕坤的这种宽容却让偷盗之人自行感到自惭从而改过自新。邻居错认猪，虽然显得有些自私，但同样都是为了生计，一头猪对贫穷家庭来说相当于是全部家产，丢失了自然会情急，着急之下认错自家猪也是情有可原的。

这三位古人一心为他人着想，宁愿自己吃亏，由此可见其高尚的人品与完美的处世方法。

生活中，与他人相处时不采取极端的方式揭穿他人的短处，而是本着得饶人处且饶人的态度用宽容予以包容，让对方自觉惭愧岂不更好？



他人还会感激你为他保留了面子，维护了他的尊严，还会发自内心地感激你。否则，只会搞得两败俱伤，毁了自己的名誉也坏了双方的感情。

浅交不深谋

当一个人和你初次见面，就热情地向你说和你是“一见如故”时，这时你就要当心他背后的阴谋了。对于这样的人，你可以不必拒绝他的热情，甚至也可回他一句“一见如故”。但人一定要理性，这可能纯粹是一句客套话，也有可能是一颗裹上糖衣的炮弹，他是要用温情来拉近和你的距离，好从你的身上获得某些利益。

“一见如故”固然幸运，但有时也是“不幸”的开始。

“一见如故”是很多初次见面的人习惯使用的一句话，意思是说虽然是初次见面，可是彼此的感觉就好像已经认识很久了。当然并不排除有“一见如故”的情形发生，但这是很难用科学来解释的现象，因为彼此“一见如故”的人，上辈子似乎应该有过约定或交往了。能碰到“一见如故”的人是人生中的一种幸运，因为彼此可以去掉“试探”这个过程，而可直接进到“交心”的层次。可是以人性丛林里的法则来看，一见如故固然是“幸运”，但有时却也是“不幸”的开始。

在人性丛林里，人会呈现出他的多面性，在不同的时空，善与恶会因不同的刺激而以不同的面貌出现，也就是说，本性属“恶”的人在某些状况之下也会出现“善”的一面；本性属“善”的人也会因为某些状况的引动、催化而出现“恶”的作为。而何时何地出现“善”与“恶”，甚至自己也无法预测及掌握。例如，一辈子循规蹈矩的正人君子就有可能因为一时缺钱而忽然浮现恶念，这是他过去所无法想象的事，但就是发生了，连他自己都感到困惑不解。

如果一见如故这是一句客套话，你的热切回应不但无法对对方产生



效用，自己也会为对方随之而来的冷淡而“受伤”，更有可能暴露了自己，反而给有心人以可乘之机；而最有可能的是，你把对方吓跑了。如果对方真的另有所图，你的热切回应，正好是自投罗网，结果也就不用多说了。

因此，当听到“一见如故”这句话时，你应该：

第一，想想自己有没有因为这句话而兴奋、感动？如果有，那么就赶快浇熄、扑灭这些兴奋和感动，以免自作多情或自投罗网。

第二，如果对方的“一见如故”还有后续动作，你应该与之保持一种善意的距离，保持距离的目的是在检验对方用心的真伪，以免自己受伤。

第三，如果对方和你彼此都“一见如故”，这是最危险的状况，你应该立刻向后退，以免引火自焚或因太过接近而彼此伤害，葬送有可能向正确方向发展的友情；如果“一见如故”只是对方的一厢情愿，不必花费心思在这上面。

当然，双方“一见如故”，也都理智地“各取所需”，那就另当别论了。不过，有些人不说“一见如故”，却直接用行动表示，这种人你也应该和他保持距离。

始终如一地展示你良好的一面

在与人交往中，你必须将你的整个身体都看作是一个信息的载体。你必须意识到，你的一举一动都在说话。假如你善于运用你的肢体语言，他人将乐于接纳你，并与你合作。外表、情绪、言辞、语调、眼神、姿态，抓住他人兴趣的能力，这些都是在与人交往时你所能运用的东西，其他人正由此形成对你的印象。

很多人都有以貌取人的势利天性，你的外在形象直接影响着别人对你的印象，你穿得气派，无形中就抬高了自己的身份，别人觉得有利可





图，就容易答应你的要求。你衣着寒酸窝囊，别人便不会尊重你，就可能会一口回绝你的请求。

一个人的外貌对于人本身的确有影响，穿着得体的人给人的印象就较好，它等于在告诉大家："这是一个重要的人物，他自重、聪明、成功、可靠。大家可以尊敬、仰慕、信赖他、尊重他。"反之，一个穿着邋遢的人给人的印象就差，它等于在告诉大家："这是个没什么作为的人，他粗心、没有效率、不重要，他只是一个普通人，不值得特别尊敬他，他习惯不被重视。"

在面容方面，疲倦、憔悴或没刮干净的胡须都会带来严重的负面影响；头发太长或凌乱不堪亦然；衬衫尺寸不合的衣领或土里土气的领带，均足以损害到你的形象。不合身份的穿着会让对方产生你很轻浮的印象。

你应该始终如一地展示你良好的一面。最有影响力的人不会因场合变化而改变他们的个性，不论是亲切的私人交谈，还是向公众发表演说，抑或是参加求职面试，他们都是一以贯之，毫无矫揉造作之态，处处显露出他们真实的面目。他们用自己的全部身心与人交流，他们的音调与姿态也总能与口中的表白和谐一致，一切都显得那么亲切自然。

要做一个平易近人的人，和别人打交道要轻松自如。也就是说，在别人和你打交道的时候，不要让人有一种紧张感。一个"很难同人打交道"的人，他在交往中总会遇到很多难以克服的障碍。一个平易近人的人很好相处，而且言谈举止都很自然。他会营造一种舒适、愉快、友好的氛围。

无论谈话对象是一个人还是一群人，你都必须记住，和他们说话时一定要看着他们。有些人起初说话时还看着听众，可没说三句话就转移视线，眼瞧窗外，会令人觉得很别扭。

当你迈进一个有人的房间，你的目光应该随意自然，直接瞧着房子里的人，并向所有的人示以微笑，这表示你轻松自如，易于接近、交往。微笑是重要的，但那种假笑却如同不看着人说话一样，令人感到不快。最佳的微笑应该是自然的、轻松的，使人有如沐春风之感。



要善解人意，体贴别人。一个体贴别人的人总是设身处地为别人着想，不让别人紧张、拘束，更不会让别人尴尬难堪。据说，莎士比亚就具有善解人意的神奇能力。在和他人交往的过程中，他就像一条变色龙，能根据交往对象的不同特点，随着时间、地点的变化，进行应变。

待人接物要落落大方，不卑不亢。一般来说，具备这种素质的人必须具备宽阔的胸怀。因为，那些特别注重别人对自己的态度的人，那些害怕别人嫉妒自己的地位和职务的人，那些在生活中处于优势地位的人，一般不会对别人态度冷淡，也不会轻易对别人发脾气。

某个大学的心理学系对那些受人喜爱的和不受人喜爱的人的性格作了分析。他们对 100 位人的个性特征作了科学分析并指出：一个人要想赢得别人的喜爱就必须具备 46 个引起人们好感的个性特征，也就是说，你要想为大众所接受，就必须具备许多的优秀品格。

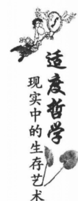
要想让别人喜欢你，你必须具备一个基本的品格。这就是要忠诚、正直和具有爱心。或许可以说，只要你具备了这一个基本品格，其他的各种品质就自然而然地具备了。

在人际交往中尊重别人的人格是赢得别人喜爱的一个重要因素。人格，对每个人来说，那是最重要、最宝贵的。对每一个人来说他都有这样一个愿望：那就是使自己的自尊心得到满足，使自己被了解、被尊重、被赏识。一些高明的政治家是精于此道的。为了笼络人心，赢得别人的拥护和支持，他们绝不轻易伤害别人的自尊和感情。

不要贬低别人的人格，不要伤害别人的自尊心，因为，只有尊重别人，别人才会喜欢你。你满足别人的精神需求，别人才会满足你的精神需求。

一个人必须要有自我克制的能力，对和自己打交道的人千万不要表示出不耐烦。对某些人，你可能是特别的不喜欢，甚至是特别的讨厌。但是，你不要感情冲动，只要你冷静一点，试图多找出一些他的优点及过人之处，你就会惊奇地发现，你不喜欢的那个人竟然会有那么多的值得人喜爱的品质。你就会觉得自己没有理由讨厌他。当然，在你对别人有这些新发现的过程中，别人也在对你有许多新发现，也会发现你的许





多可爱的品质。

如果你经历了人生的一部分，而还没有建立起和谐的人际关系的话，你不要认为一切都不可改变，你应该采取明确的步骤去解决这一问题。只要你愿意为此付出努力，你完全可以改变自己，成为一个知名度很高、受人喜爱、受人尊敬的人。

留一步，让三分

留一步，让三分，是一种谨慎的处世方法，适当的谦让不仅不会招致危险，反而是寻求安宁的有效方式。个人生活中，除了原则问题必须坚持，对于小事，对于个人利益，谦让一定会带来身心的愉快以及和谐的人际关系。有时候，这种“退”即是“进”，“与”就是“得”。

为人处世，遇事都要有退让一步的态度才算高明，让一步就等于为日后的进一步打下基础。给朋友方便，实际上是日后给自己留下方便。

交朋友，就像在跳交谊舞，有进有退，有退有进，有时退一步路更宽。可能我们都有这样的经历，去攀登一座有名的山，往往会直奔主峰，一是有点“不到长城非好汉”的气魄，二是听说峰上有日出，有佛光，有云海，十分迷人。所以对沿途的景色不屑一顾。等到了峰顶，已是气喘如牛，满身大汗，结果没见到日出，也没见到佛，偶见云海，又觉得不过如此，结果扫兴而归。假如换一个角度，不要将目标定在顶峰，而是走到哪算哪，不慌不忙，一路走去，从容赏景，会觉得到处美不胜收，还会有意外的发现与惊喜。

交朋友也是同样。古进与刘文是同窗好友，他俩大学毕业后，同分在一个单位工作。有一个经营推销的位子空下来，两人只能去一个。谁都知道，这是个肥缺，但古进还是主动让与了刘文，自己在文教科做职员。闲下来，他写了几篇爬格子的文章，抱着试试看的态度投到报社，居然发表了。以后，他坚持写，以至小有名气，成为单位里的“一支



笔”。

这一种方式，不刻意追求反而有所得，追求得太迫切、太执拗反而只能徒增烦恼。以退为进，这种曲线的生存方式，有时比直线的生存方式更有成效。古进的自我筹划，就让他找到更广阔的天空。

朋友间要退让一步。退一步后会发现，活动空间很宽阔，会有多种的选择。

让三分还在于同朋友分享利益，也就是“礼送三分”。除了请领导、同事的客之外，还与妻子买了大包小包的礼物，在不长的时间里，陆续拜访了许多的朋友。他对朋友说，感谢他们多年来的帮助、关照，让朋友也高兴高兴。

当你的事业一帆风顺时，一定要有谦让三分的胸襟，必要时，牺牲一些自己的利益。假如你总是利益独享，一毛不拔，本来你的好运已让朋友心有所想，甚至心理不平衡，如此一来，更会引起朋友的疏远和轻视。人情冷暖，世态炎凉，用心琢磨一下便会明白，锋芒不可太露，出头的椽子往往先烂。

退让三分，必须在一个“忍”字上下功夫，学会忍耐朋友的小缺点，小错误，甚至忍耐朋友的不公和无礼。

一帮朋友在一起吃饭，一位朋友不小心将一碗热汤弄翻，洒了旁边的朋友一身。朋友连忙道歉，说不小心。岂知旁边那位被烫的朋友没容他说完，便对他说：“烫到你了吗？”

这一句颇为关心友人的反问，其实更胜过他说没关系。那只是一种容忍，而这句反问则让他由被动的忍转为主动的关心。倘若你被弄了一身汤，只是皱皱眉头。尽管一个小动作，给朋友的感觉却与前者不同。

假如一个朋友误解了你，当时他正在气头上，那么你最好不要去辩解，即使他口不择言，你也要学会原谅。事后，当他知道真相时，自然会对此表示歉意。生活在世上，本来事情就千头万绪，又何必再为一些小事徒增烦恼呢？



交往时要把握的关键点

人际交往也如处理其他事物一样，也需要掌握好“适度”这个问题，做到既不“过”又不“不及”。因此，要想把握好这个度，关键需要注意到以下几点：

一是交往的人数要适度。交朋友并非多多益善，但也不是少而精，一定要根据自己的情况、能力和兴趣等来开展人际交往。尽管滥交朋友会影响到自己的前途，但也不能把自己的交往范围局限在一个小圈子里，要知道狭窄的交往范围会影响到自身才智的发挥，使闭锁的心灵更得不到广泛的友谊。

二是把握好付出与所得的关系。至于只考虑处处占别人便宜，而自己从来都是一毛不拔，那么在交往中很难赢得他人的好感。

三是交往中的待人接物也要适度。这就要求学会做到自尊而不自大，真诚而不虚伪。

四是交往异性要把握分寸。异性之间的交往，不管是在思想感情上，还是在行为方式上都与同性之间的交往存在着差别。在交往过程中必须注意分寸，分清友情和爱情的界限，不能把它们混为一谈。

此外还有一种情况，就是不可在初次和陌生人见面时就毫无保留地一吐而快，只会让对方有两种感觉，要么是你真心相待，要么是你图谋不轨。假如对方有了第二种想法，你们今后的友谊肯定会受到影响。此外，你把心掏给对方，结果却没有得到相应的回报，那种滋味也是很让人难以忍受的。

因此，与其把心一下子掏空，还不如慢慢地观察对方，等有了进一步的了解后再“交心”也不迟。你可以不虚伪，坦坦荡荡，但绝不可把感情掺进去，至少要留些空间来思考、缓冲，那么一切就好办了。



及时伸出援助之手

我们生活在一个全新的现代化社会，友谊的内涵变得丰富、深刻。当你有困难时，如果得到了朋友的帮助，你会领悟到友谊的真谛：朋友应该出现在你最需要的时候。

我们内心都有一些需求，有紧迫的，有不紧迫的，而我们在危难的时候受到别人的帮助，则内心感激不尽，甚至终生不忘。濒临饿死时送一只萝卜和富贵时送一座金山，就内心感受来说，完全不一样。

三国争霸之前，周瑜并不得意。他曾在军阀袁术部下为官，被袁术任命当过一阵小小的居巢长——一个小县的县令罢了。

这时候地方上发生了饥荒，年成既坏，兵乱间又损失不少，粮食问题日渐严峻起来。

居巢的百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，活活地饿死了不少人，军队也饿得失去了战斗力。周瑜作为父母官，看到这种悲惨情形，急得心慌意乱，不知如何是好。

有人献计，说附近有个乐善好施的财主鲁肃，他家素来富裕，想必囤积了不少粮食，不如去向他借。

周瑜带上人马登门拜访鲁肃，刚刚寒暄完，周瑜就直接说："不瞒老兄，小弟此次造访，是想借点粮食。"

鲁肃一看周瑜丰神俊朗，显而易见是个才子，日后必成大器。他根本不在乎周瑜现在只是个小小的居巢长，哈哈大笑说："此乃区区小事，我答应就是。"

鲁肃亲自带周瑜去查看粮仓，这时鲁家存有两仓粮食，鲁肃痛快地说："也别提什么借不借的，我把其中一仓送给你好了。"周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都愣住了，要知道，在饥馑之年，粮食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深地感动了，两个人当下就交上了朋友。

后来周瑜发达了，当上了将军，他牢记鲁肃的恩德，将他推荐给孙



权，鲁肃终于得到了施展抱负的机会。

人们对雪中送炭之人总是怀有特殊的好感。某位小姐如此说道："我有一位朋友，我每次需要帮助的时候，他一定会出现。例如我有急事需要用车或上班迟到时需要用车，只要我打个电话，他一定会到，可以说是每求必应。事情一过去，我们又各忙各的。到过年过节的时候，我总是忘不了给他寄一张贺卡，彼此打电话问候一下。"看来，这种朴实诚挚的帮助较之那些假意热络的嘘寒问暖更容易打动人心。

对身处困境中的人仅仅有同情之心是不够的，应给以具体的帮助，使其渡过难关，这种雪中送炭、分忧解难的行为最易引起对方的感激之情，进而建立起友情。

比如，一个农民做生意赔了本，他向几位朋友借钱，都遭到回绝。后来他向一位平时交往不多的同乡伸出求援之手，在他说明情况之后，对方毫不犹豫地借钱给他，使他渡过难关。后来，他发达了，依然不忘当年这一借钱的交情，常常给对方以特别的关照。

别人有难处才需要帮忙，这是做朋友最起码的常识。

如果你想扮演平安天使的角色，让朋友心中没有烦恼，首先你要学会体谅别人，尊重对方以自己的方式解决困难的权利。切勿自视太高，以为朋友必是独力难支，急需你的援手！

能够暂且忘记自身的利益，体谅人家的需要，在自己能力范围之内付出精力与时间，陪伴对方顺利走过人生中的坎坷旅途，这本来是十分高尚的情操。但你必须要搞清楚一件事情，你帮助朋友的动机是否纯粹出于真情至诚？如果你是有条件而为，希望达到某种目的，这就不是令人尊重你的好方法，尤其对方是异性。有时你可能不自觉地坠入男女情结的陷阱里，一厢情愿付出感情，可惜了一段珍贵的友谊，却白白断送在你的愚昧无知上。

若即若离，和而不流

或许，任何人都有过这样的经历和感觉，觉得和某个人或某几个人很是投缘，谈得来，坐在一起便觉得心里热乎乎的，总是舍不得分开，甚至近似痴狂，只愿形影不离才好。关系一近再近，一好再好，然而，结局往往是令人伤心的分离，而且很可能是难以愈合的创伤。其实，伤口一旦产生，即便愈合，也难免会留下疤痕，恰似无论怎样细的线条，总会留下一道阴影，抹不去，擦不掉。这莫不就是失了分寸的缘故？

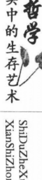
古语说“两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮”，现在大多用于形容情人间的思念。其实，这句话也可以形容那些感情亲密的朋友之间的关系。人无完人，金无足赤，谁也免不了会有这样或那样的缺点。太亲近，往往是不愿为人知或不想在别人面前显露的特点，会愈加明显地显现出来。所以相聚相守固然是令人欢欣鼓舞，但也不宜过频。

友谊不是爱情，你希望你的朋友像妻子一样对你忠贞不贰是不可能的。爱情越专一就越甜蜜，友谊则不一样。我们生活在大千世界里，不是一条狭窄的胡同，友谊本来就是很多人的事，朋友多了苦恼会少，朋友少了苦恼会多。你应该看到这一点。你是这样，你的朋友也是这样。

健全的和不健全的友谊之间有一条细微的几乎模糊不清的界限。有些人与朋友的关系令人失望或恶化极其令人不满，因为他们往往无法区分健全的和非健全的友谊。

过分的依赖会损害你和朋友双方的关系。朋友并非父母，他们没有责任指导和保护你的义务，他们能给你支持，但不可能包办代替，你必须清楚，他只不过是朋友而已。

人人都有些隐私不能让人知晓，每个人总是会不自觉地遮掩，而双方关系太近之后自然地就可能触及对方的隐私。隐私一旦被人知道，自尊心随之受损，产生猜疑在所难免。猜疑伴随着误会，误会深了、久



了，好朋友成了死对头，得不偿失。故而，交友应力求做到平淡似水，若即若离。

朋友要想交得长久，并非无道可循，和而不流便是其中的一种。有好多人认为，朋友之间无需讲礼；以为既然做了朋友又何必拘于小节，讲那些俗礼呢。其实，这种偏颇的想法对交友不利，有了这种念头很容易忽视了朋友之间最起码的相互尊重。谦恭和礼让作为一种美德，也是一种人际关系的准则。从某种意义上说，正像交通规则一样，遵守了便会路路畅通，秩序井然；违反了便可能交通阻塞，发生事故。礼貌表示着人与人之间的相互尊重，而并非人们所谓的“俗套”。礼貌对于含蓄的中国人之间的交往仍是不可少的。我们固然不是要让大家与朋友见面时也要打躬作揖，贬己崇人，过于谦让，那样只会令人感到虚假，反而使关系遭到破坏，却也不能朋友之间没有任何礼貌，那样便会令人自尊受挫，甚至尴尬不堪。

朋友交往时头脑应当清醒冷静，要理智，不强交，不当面奉迎以求新，也不能投其所好而附言苟同，应当恰如其分，浓淡适度。有句话“大着肚皮容物，立定脚跟做人”，倒颇能恰当地点出交友之道。该糊涂时要糊涂，鸡毛蒜皮似的小事不可斤斤计较，睁一只眼闭一只眼，莫论吃亏沾光；该聪明时则一定要聪明，大事情不可轻率，更不能盲听盲从，随波逐流。和，也和得，但不能对涉及原则的问题上盲目附和；流，却流不得，在原则问题上，应该清醒认识，冷静分析，不做好好先生，上上下下一团和气，而失掉对大是大非的判断力。对正义之举，应尽力相助；对邪恶之行，则不能助纣为虐，而应该力阻力诫。

唐太宗时，大将尉迟恭便很好地做到了这一点。有一回，唐太宗与吏部尚书唐俭下棋。不想这吏部尚书唐俭不懂得奉迎，又好逞强，使尽解数，将唐太宗逼得步步丢子，被杀得落花流水。唐太宗一时觉得甚没面子，又因平日唐俭言语直露，甚是不恭，太宗便要治罪于他，派尉迟恭去搜罗唐俭的罪状。尉迟恭没有直接反抗，采取“和”的做法。回来后却又“不流”，劝谏唐太宗三思而行，闭口不提唐俭的短处。唐太宗火气消后，冷静下来，自觉无理，便作罢了事。



倘若尉迟恭一味地附和唐太宗，真正将唐俭的所谓“罪状”搜罗出来，致使唐俭被杀，等日后唐太宗冷静下来，又定会治罪于尉迟恭，那可是害人害己，自讨苦吃。尉迟恭和而不流，巧妙地不去调查唐俭的“罪状”，又不至于使唐太宗情急出错，同时保全了自己，并落得个好名声，可谓一石三鸟，三全齐美。

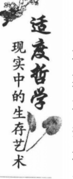
交友时，也要讲究和而不流，小事糊涂，大事明白，心放宽，脚放正。恰当地处理好与朋友的关系，使友谊之树常青。

友谊就像淡淡的香茗

友谊就该是一杯散发着淡淡清香的香茗，长久地给予人们阵阵的芬芳，只有这样的友谊才可能永恒。而这永恒，也来源于那么一点“距离”，一点自由的心灵空间，一点想象和欣赏的余地。所以，保持适当的距离是明智的。有人长久地梦想着一片土地却不曾动身前往，有人远远地守护着一份默契……虽然在有些人眼里他们是缺乏勇气的，但他们的梦想却因之而保留，他们的友谊也因之而长久。他们维护的不仅仅是一段距离，更是一份美丽。《小窗幽记》中说得好：“先淡后浓，先疏后亲，先远后近，交友之道也。”

奥斯特洛夫斯基说过：“所谓友谊，首先是诚恳。”的确，人际交往倘若不能襟怀坦荡，真诚恳切，而是相互戒备，“见面只讲三分话，绝不全掏一片心”，正常交往尚且谈不上，又怎能指望相互间推心置腹、以诚相见？但是，所谓坦诚，也要适度，要讲效果。朋友之间“胸无芥蒂，无话不说”固然不错，但是，坦诚也应留有余地。说话办事透彻、痛快当然无可非议；而鲁迅先生反对的“透底”是要我们注意留有余地，必要的避讳、求雅还是需要的。有时为避免意外的发生，向当事者暂时保密，不吐露真情，也是人之常情，不宜把它同坦诚对立起来。





有人认为，只有事事应允对方，才能显现出自己的热情来。其实大不尽然。中国有句古语“轻诺必寡信”。失信的热情好比一张空头支票，只能取悦于一时，终归毫无价值。所以，有人相托自应尽力而为，不过也应权衡是非利弊。对于那些明显不合情理，或者自己力不从心的委托，都应该婉言谢绝。同理，自己也不要给对方提出不合情理的要求，以免把自己和对方都推入尴尬的境地。总之，热情应是友谊的升温剂，但是倘若失控，超过了限度，也足以酿成焚毁友谊的悲剧。

谦虚的品德对于人际交往尤其重要。一个背着自负自傲沉重包袱的人，他的友谊财富必然少得可怜。这里，谦逊须以坦诚为基础，否则就难免陷入虚伪的泥潭。比如讨论问题时，明明自己有不同意见，为表示谦逊而不明白说出，或者吞吞吐吐，言而不尽；对方批评自己时，当面唯唯称是，背后却又大发牢骚。

关于谦虚，需要划清两个界限。一个是谦逊与虚荣的界限。如果一个人故作谦逊姿态，以求得“谦逊”的美誉，就是虚荣的一种常见表现。这种虚荣心一旦被对方察觉，还哪里会有愉快的交往可言？再一个是谦逊与谄媚的界限。有些人在交际时爱向对方说一些言不由衷的溢美夸饰之词，以为只有这样才显得自己彬彬有礼，谦恭而有教养。殊不知，过分溢美，几近谄媚，也往往令人生厌。

举止活泼，谈吐风趣幽默，也是交往深化的催化剂。不过切莫做过了头，否则就难免有不检点、轻慢之嫌。

每个人都希望自己结交的是优秀杰出的人物，所以很有可能无形中提高了交朋友的标准。但世界上本来就没有完美无缺的人，如果你睁大双眼看对方，总可以发现对方有许多弱点，如以这种尺度去寻找朋友，你就会对生活失望。你的过分挑剔以及过分苛求，最终可能使你连一个朋友也找不到，或者说，你的朋友因你过分苛刻而对你敬而远之，远而避之，直至退避三舍。

个人要赢得友谊，就要多看到对方的优点和长处。其实，每一个人都有长处，问题是在于发现。比如某人事业上很有才气，但生活中处世能力却很差，那么，如果择其长处学习，你就会和对方建立友谊，相处



和睦。相反，你睁开两眼看对方，要求对方什么都好，那么，最终你将会失去友谊和朋友。闭一只眼看朋友，才是一种宽容的处世之道。比如你的朋友过去曾失足过，或者至今仍有某些缺点，你与他相处，不妨回避对方的伤疤，忘记他的过去，尊重他的今天，寄希望于他的明天，那么，你交朋友的视野就更为宽广，绝不会因斤斤计较某个朋友的过去而与对方无法相处。

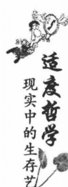
每个人在生活中都会遇到挫折，在挫折中经受失败的考验，从幼稚走向成熟，从认识弱点到克服弱点，那么，我们完全不必要把对方的过去洞察得完全透明。你只要认为对方是一个真诚的人，即使他有某些与你格格不入的嗜好或不同的经历，你也不必大加追究。睁一只眼，即是多看到对方的长处；闭一只眼，即是少看到对方的弱点。唯有如此，你才能永远保持与朋友相处的乐趣。

人际关系网稳而不疏，广而有效

人际交往在本质上是一个社会交换的过程。具有怎样的交际能力，对于事业、工作、友情、爱情和家庭都至关重要。

一个青年人，当立志要把青春献给心爱的事业时，如果人际关系不知如何处理，肯定会使自己的热情受到严重的打击。

美国心理学家在贝尔实验室所做的研究，表明了处理好人际关系的重要性。该实验室的成员均为高智商的科学家和工程师，然而一段时间后，有的仍然灿若明星，而有的却已失去光彩了。为何有此差别？原来明星们都拥有良好的人际关系网，而业绩平平者在碰到技术难题，向技术权威请教时，往往是得不到回音。而明星们则极少碰到这种事，因为他们在需要别人帮助前就与有关人士建立了可依赖的关系，一旦需要帮助，几乎总能很快得到答复。人人都希望自己能有一个美好的人际关系世界，都希望能多拥有一些朋友，并与他们保持真挚的友谊。尽管每个



人可能都有不同的交往动机，对朋友的要求与期望也不尽相同，但是，心理学家仍然从研究中得出了帮助别人能赢得朋友，保持友谊，避免人际关系破裂的一般原则。

1. 真诚

真诚是人际交往的最基本的要求，所有的人际交往的手段、技巧都应该是建立在真诚交往的基础之上的。尔虞我诈的欺骗和虚伪的敷衍都是对人际关系的亵渎。真诚不是写在脸上的，而是发自内心的，伪装出来的真诚比真正的欺骗更令人讨厌。

2. 人际相互作用

我们都希望别人能够承认自己的价值，希望别人能够接纳自己、喜欢自己。出于这个目的，我们在社会交往中往往更注意自己的自我表现，注意吸引别人的注意力，处处期待别人首先接纳自己。这种从自我单方面出发考虑问题本无可非议，可是它却实实在在地影响着我们的交往。

社会心理学家通过大量的科学研究发现，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。

任何人都不会无缘无故地接纳我们、喜欢我们。别人喜欢我们往往是建立在我们喜欢他们、承认他们的价值的前提下的。人际交往中的喜欢与厌恶、接近与疏远都是相互的。喜欢和我们接近的人，我们才喜欢与他们接近；疏远我们的人，我们也会疏远他们。只有那种真心接纳、喜欢我们的人，我们才会接纳和喜欢他们，愿意同他们建立和维持良好的人际关系。这就是人际交往中的互动的原则。

3. 让别人觉得与你交往值得

著名的社会心理学家霍曼斯指出，人际交往在本质上是一个社会交换的过程。长期以来，人们最忌讳将人际交往和交换联系起来，认为一谈交换，就很庸俗，或者亵渎了人与人之间真挚的感情。这种想法大可不必有。其实，我们在交往中总是在交换着某些东西，或者是物质，或者是情感，或者是其他。人们都希望交换对于自己来说是值得的，希望在交换过程中得大于失或至少等于失。不值得的交换是没有理由去进行



的，不值得的人际交往更没有理由去维持。所有的交换都是依据一定的价值尺度来衡量的。对自己值得的，或者失大于得的人际关系，人们就倾向于逃避、疏远或中止。

正是交往的这种社会交换本质，要求我们在人际交往中必须注意，让别人觉得与我们的交往值得。无论怎样亲密的关系，都应该注意从物质、感情等各方面“投资”，否则，原来亲密的关系也会转化为疏远，使我们面临人际交往危机。

在我们积极“投资”的同时，还要注意不要急于获得回报。

现实生活中，只问付出，不问回报的人只占少数，大多数人在付出而没有得到期望中的回报时，就会产生吃亏的感觉，这样便很难获得稳固的人际关系。

不怕吃亏的同时，我们还应该注意，不要过多地付出。过多地付出，对于对方来说是一笔无法偿还的债，会给对方带来巨大的心理压力，使人觉得很累，导致心理天平的失衡。这同样会损害已经形成的人际关系。这种例子屡见不鲜，我们常常会听到有人报怨：“我对他那么好，付出了那么多，为什么他反倒开始不喜欢我了?”殊不知，正是自己付出的太多，才损害了两个人的关系。

4. 维护别人的自尊心

人有脸，树有皮。每一个人都有自尊心，都希望别人的言行不伤及自己的自尊心。自尊心的高低是以自我价值感来衡量的。

自我价值感强烈，则自尊心要求较高；自我价值感不强，则自尊心要求较低。大量的心理学研究证明，任何人在人际交往过程中都有明显的对自我价值感的维护倾向。例如，当我们取得了成绩时，我们会解释为这是自己的能力优于别人的缘故；当别人取得了成绩而我们没有取得成绩时，我们就会解释为别人仅仅是机遇好而已。这样的解释就不至于降低自我的价值感、伤及自尊心了。

人的自我价值感主要来自于人际交往过程中，来自于他人对自己的反馈。因此，他人在人们的自我价值感确立方面具有特殊的意义。别人的肯定会增加自己的自我价值感，而别人的否定会直接威胁到自我价值





感。因此，人们对来自人际关系的否定性的信息特别敏感，别人的否定会激起强烈的自我价值保护的倾向，表现为逃避别人或者否定别人，以维护自己的自尊心。

做到了以上这些，你的人际关系网定能稳而不疏，广而有效。

学会婉转地说“不”

在复杂的人际交往中，你不可能实现对每个人的承诺，有时反而会因为实现不了承诺使你失去信用和人格，因此，要学会说“不”。

在人生的道路上，朋友之间的相互求助，无非是两方面的内容：一个个是精神上的，另一个是物质上的。

一般来说，精神上的求助居多，也比物质上的求助更为珍贵，因为当一个人遇到苦恼和忧愁时，解除心理压力和对策的“钥匙”，往往是他认为最亲密、最可靠的人。而被求助的人，只要阅历丰富，待人诚恳，分析问题有理有度，也会将精神上的“食粮”无私地奉献给求助的人。

物质上的求助在朋友间并不太多，一旦一方提出，却很容易给另一方造成进退两难的境地。物质上的相助首先要取决于你的物质基础，而这个物质基础又往往不是自己所能决定的。问题就在这里，当你很不容易攒下点钱的时候，朋友突然向你提出借钱，该怎么办呢？如果你自己的日子都“捉襟见肘”，那么慷慨解囊后的日子势必更加艰难。成全朋友的幸福，造成自己的痛苦，这种相助是否公正，是否符合道德标准，人们的说法是不一致的。

其实，朋友间的相助是需要一些“背景”的。例如，在人生的道路上，由于他的帮助，令你改变了自己的人生坐标，走上了一条坦荡如意的新生活之路；或是在你遇到巨大磨难和困苦时，由于他的帮助，使你渡过了难关。用老百姓的话来说，就是你欠了他的债，欠了他的人



情。如果若干年后，他也遇到了像你当年一样的困境，那么作为朋友，无论你是穷是富，都应该尽力相助，尽力“还债”，这也是人的一种良心和道德的体现。

再就是，如果朋友提出相助的原因是家中有人患了重病，实难独立解决医疗费用，或是遇到了始料不及的天灾人祸，那么作为朋友，即使对方不提出相助的请求，即使自己的日子甚为艰难，也应该适当相助。

但如果不是这类原因，而是欲望无止境，买了彩电还想买电脑，住上了房子还要住更高档更宽敞的房子，是因为经费不足而求助于朋友，那么这样的求助和相助便显得不公正，也难以让人接受。所以有人建议，凡是这类的求助，被求助者应该狠下心来，勇敢地说声“不”。

在当前的社会里，人们的收入确实比以往多了许多，但人们也确实面临着大把大把掏钱的事实。你的孩子要自费上学，别人的孩子也要自费上学；你要买房，别人也要买房；你担心将来没钱看不了病，别人同样有这样的担心。

有一位经商者，当朋友因买房向他借钱时，他狠了狠心，将 1.5 万元借给了朋友。朋友不够，又三番五次地去家中催借，他狠了狠心，又将 1.5 万元借给了朋友。可这位朋友 3 万元到手后，“黄鹤一去不复返”，再也没有了音讯。这样的“朋友”就令人不齿了，因为他不但让朋友蒙受了经济损失，而且也给朋友的心灵造成了严重损害。

所以奉劝人们，当有人向你求助时，应该认真地考虑一下，然后再决定“不”或“是”。怎样说“不”才不会令对方难堪或不被人觉得无人情味呢？当你准备说“不”的时候，不妨采取下列策略：

1. 微笑

在被一个问题难住而大伤脑筋时，微笑是说“不”的最好方式。

小华想约一个朋友去看电影，而朋友已经与别人有约。小华问朋友：“我想请你去看电影，可以吗？”朋友只是莞尔一笑。“你同意啦？”小华又问。朋友还是微笑着，装作欲言又止状。“你约会啦？”朋友微笑着点点头。“噢，真对不起！”小华笑着说。

小华朋友的拒绝方式很值得赞赏，不仅不会令人扫兴，而且会得到



对方的理解。

2. 先恭维对方，然后婉言谢绝

在说“不”之前，先对对方如此信任自己表示谢意，让人觉得你很有礼貌。然后娓娓道出你的不便，让对方感到你确实有难处。

王丽是某公司公关人员，由于她的出色表现，很得公司器重。另外有一家公司也看中王丽的才华，而她却不愿意“跳槽”。于是，王丽婉转地对另一家公司的来人说：“承蒙厚爱，我很高兴。我真的十分想去贵公司，但是我现在干得很好，暂时还不想离开，谢谢您的好意。”

3. 欲扬先抑，采取缓兵之计

要回答说“不”时，可以采取回避的方式，给双方造成一个缓和的气氛。

李珊是某宾馆的餐厅经理，当下属人员向她提出某些建议时，她总是说：“谢谢你，谢谢你，这个建议非常好，但目前我们还不宜采用。”这种用肯定的态度表示否定，可以避免伤害对方的感情，而用“目前”、“一时”等字眼，则表示没有完全拒绝。

4. 答非所问，转移话题

在说“不”时，还要学会转移的方式，使对方从你的新话题中得到暗示，从而达到目的。

张帆到朋友家去玩，发现朋友有一本书，便说：“这本书可以借给我看看吗?”朋友答曰：“真不凑巧，别人也想看。”

对以上任何一种方式应用得当，并且胸怀一种真诚的感情，那么，你在今后的人生道路上一定会得到更多的收获。

害人之心不可有，防人之心不可无

逢人只说三分话，未可全抛一片心。对付小人，只要提高警觉，谨守“防范”二字，就可以避免很多不必要的损失。

社会是复杂的。为了求生存，你必须要有慎重的生活方式和态度，这样才不至于上当，吃亏。当然，做人不要去欺骗别人，但是，对于那些爱害人的小人，你必须小心提防。

我们不主张整日与难以相处的同事对峙，做“好战”之徒。但是，要干点事，就要有点防身之术，一旦有人侵害自己的正当利益，妨碍自己的事业，在警示无效的情况下沉着应战时，千万注意，莫忘防身。

下面即是一例。

数年之前，有个大学生分配进厂，陈主任是个爱才之人，便对他另眼相看。那个大学生也对他热情有加。时间一长，两人几乎成了推心置腹的朋友。陈主任什么都不瞒他，甚至连自己和副主任之间的龃龉也和盘托出。

后来，他渐渐感到，副主任与自己的矛盾日益加深，关系越来越僵，甚至时常当面进行顶撞，最后，发展到双方恶语相对，大闹一场。事后，两个人都受到了处分，并被调离了领导岗位。

陈主任和副主任的矛盾本是因为工作而起，在不当头头以后，矛盾也就少了许多。

日子一长，两个人渐渐消除了旧怨，重新搭话。陈主任意外地发现，副主任当初对他敌意陡增、态度突变，全是因为大学生为了私利在双方中传话。陈主任这才如梦初醒，大喊上当。

痛定思痛，陈主任发现自己犯了无防人之心的错误。当你在领导岗位上时，别人对你总有几分敬意。你说话时，别人常会诺诺连声，但千万不能就此认为别人和你的想法是一致的。尤其是不该让下属知道不该知道的事（比如领导与领导之间的矛盾），即使关系再好，也绝不能透露。

有防人之心不等于对人一概存有猜忌、怀疑之心。

所谓的“防”，就是不说不利于同事之间团结的话，不做不利于同事之间团结的事。

有些难以相处的同事处处为自己的利益着想，总会利用[illegible]，假装跟你套近乎、拉关系，以表示他对你的信任，而你有可能以为碰[illegible]好同



事而心存感激，无所防范，而他们却借与你接近之机收集你的隐私，造成你和他人之间的各种矛盾。对此不可不防。

责人之过要做些保留

俗话说："打人不打脸，揭人不揭短。"《呻吟语》中说："责人要含蓄。"意即在指责他人过失时，最好不要一次把心中想要说的话完全表达出来。这是从多年的人生经验中总结出来的名训。《菜根谭》中也有"攻人之恶，毋太严"的教训。

《呻吟语》中还具体地指出："指责他人之过，需要稍作保留。不要直接地攻讦，最好采用委婉暗示的譬喻，使对方自然地领悟，切忌露骨直言。"又说："即使是父子关系，有时挨了父亲的骂，也会无法忍受而顶嘴，更何况是别人呢?"父子有血缘关系，无论如何不能割舍，但朋友就不是这样了，过激的言辞很可能会断送友谊。《韩非子》中说："夫龙之为虫也，柔可狎而骑，然其喉下有逆鳞径尺，若人有婴之者，则必杀人。人主亦有逆鳞，说者能无婴人主之鳞则几矣!"龙在温驯的时候，人可以骑在它的背上，如果你摸它咽喉下直径一尺左右逆生的鳞，它必定会吃掉你。人与人之间的相互攻击，如果以对方有错为借口盛气凌人地斥责对方，使对方感到无地自容，那么你就应当小心了，因为对方总有一天会报这一箭之仇。因此，即使应该斥责对方时，也要为其留一点退路。

与人争辩也一样，以严密的辩论将对方驳倒固然令人高兴，但也未必非将对方批驳得体无完肤才行。因为这样做其实是很愚蠢的，不但对自己毫无好处，甚至有时还会适得其反，得不到对方的认可，而且终究有一天会自食恶果，受到对方的攻击。当我们和他人发生摩擦时，首先要了解对方的想法，然后在顾及对方颜面的前提下，陈述自己的意见，



给对方留有余地。这一点在处理人际关系时必须记住。

中国人在识人方面，一向有独到眼光，尤其是那些正人君子。所谓“君子之交绝不出恶声”，即在这个世界上，与人亲密地交往时，需诚意待人，纵使交恶断绝往来，也不可口出恶言，说对方的不是。一个有修养的人，无论持何种理由，即使中断来往，也不会口出恶言、诽谤对方。

要交“益友”

人们交往，有时是为了得到某种益处，比如应酬是为了发展事业，交友是为了办事等。但不是所有的交往都对我们有益，有时也会起阻碍作用，这在青少年团伙、群体的作案中表现得极为明显。如果在选择朋友方面没有要求，经常在一起谈些低级趣味的“信息”，这就是有害的交往。为了有利于自身的发展，我们应该追求真正有益的交往，避免有害的交往。为此，应该注意以下几个方面的问题：

1．每个人都应该清楚自己对朋友有什么益处，能为别人做点什么

大文豪高尔基曾劝诫人们说：“任何时候也不要用这样的态度对待别人，即认为对方的缺点多于优点。”在交往中经常会碰到对别人的态度问题。态度凶狠、心怀叵测的人很难与人交往；与此相反，那些善于发现别人优点的人则广交好友，这是建立良好关系的条件。人们的交往应该是主动的，这种主动性不仅应当表现在语言上，而且要体现在行动中。

2．要善解人意

伟大的作曲家贝多芬在失去听力以后曾这样描写过不理解他厄运的人：“你们认为我是个凶狠、精神失常的人，或者是个仇视世道的人……但你们并不了解，由于人所不知的原因我才成为你们想象的那种人，我怎么向你们解释呢？我丧失了听力，而它应该比其他人的更完

好，更灵敏……”生活中的确经常有人错误地评价别人的行为。人们正常的相互关系不仅应当具有合理性，而且要有理解别人、同情别人、与朋友同甘共苦的热情和愿望，以及设身处地为他人着想的品德。

3. 为了在人们之间建立正常的关系，一定要注意交往的礼节

交往文明除了尊重别人、友好相处、有耐心等，还需要恭谨谦让和待人接物有分寸等品质。恭谨谦让是一种性格特点，其主要内容是在社交场合遵守礼仪，维持某种行为原则。

人们的交往礼节与其交往习惯有关，它们可归为以下几个方面：首先，要正确对待第一次见面时对方给自己留下的最初印象。大多数情况下，这种印象的产生都受信息不足的限制，即我们还不知道对方实际上是个什么样的人，只是表面一看，殊不知，对方看你也是一样。一个人的外貌，包括长相、言谈举止、衣着打扮、发型、口才都会影响人们对他的最初印象。仅凭衣着打扮做出评价，和对其“才智”和内心世界做出评价还相距甚远。事后如果发现最初印象不可靠，应给予及时改正。

其次，还要善于不带任何偏见地结交朋友，这是交往的一个重要方面。偏见会使人们对一个人的具体性格产生错误认识。

4. 养成尊重别人的好习惯

我们每一个人都应该树立一种信念，即人应该是什么样的，什么样的性格和行为是最符合规范的。从这一观点出发，我们就能经常自觉地检查自己，正确评价别人。在生活中，在同别人相处的过程中维护他人的利益是很必要的。相互关系，甚至与最亲近的人的相互关系之所以遭到破坏，往往是对一些微不足道的小事过于认真。因此，应该养成尊重别人的良好习惯。

不做“锦上添花”，只在“雪中送炭”

人们大多都喜欢在别人事业如日中天时恭喜祝贺，为别人的成功增添一点锦上添花的效果，这种做事方式固然可行，但有“心计”的人知道雪中送炭会比锦上添花更让人感激和感恩。

常言道：“滴水之恩，涌泉相报。”其实，这滴水之恩也是分场合的。如果是一个人处在极度的困境之中而你施加援手，那么他便可能会感恩一辈子；与之相反的是，一个人处在顺风顺水、春风得意时，你给他一点好处，他极有可能“贵人多忘事”，所以施人以援手时最好在别人处在困境之中时，这样便能起了事半功倍的效果。

有位目前很活跃的油画画家，曾透露他在年轻时过了一段非常困苦的生活，经常三餐不继。有一次，他把一幅连自己都没有信心的画拿到画商那儿，画商看了半天，付给他一笔当时他认为是很多的钱。就画家来说，画商并非买了这幅画，而是给了他前途。此后，他终于成功地熬出了头。

那笔金额是否很高呢？其实不见得，但直到今日，那位画家对这笔款项一定还觉得非常庞大。人在困厄消沉中，有人向他伸出的援助之手，那就是给了他最大的尊严，可以使人产生长久的感恩之情。对画家来说，画商的钱的确成就了他的前途，因此，这位现在已成名的画家若有满意的作品，一定会交给那位画商，并且以普通价钱成交。

人对金钱的标准，往往因状况不同而有很大的差异，因此，做事有心计的人更懂得“雪中送炭”远比“锦上添花”更有意义。

日本前首相田中角荣在担任自民党干事长时，忙着主持自民党选举事务，然而，他却不忘记派人将慰问金送到落选的议员家中，并且勉励他们不要气馁，下次重新再来。对落选的议员来说，田中角荣的勉励已经使他们深受感动，而送慰问金，更加深了他们的感激之情。在此之



后，拥戴田中的人越来越多，竟形成了一个“田中派”。

如果田中在此时将相同的金额或礼品送至当选的议员家中，情况就不同了，那些礼品、礼金成了锦上添花，一点也不特殊，更不能取得效果。只有在别人困顿中伸出援手，才能得到真正的友谊。田中角荣毕竟是真正吃过苦头的人，才能了解人们微妙的心理。

在别人的婚礼上或荣升宴会上大肆破费，不如在人病痛或朋友有难时，伸出援手。

还有人认为，与人相交往，本着现交现用的原则，何必花那么多的冤枉钱去搞马拉松式的感情投资？这是十足的目光短浅，真正会做事的人都有长远的战略眼光，早做准备，未雨绸缪，这样在急困时就会得到意想不到的帮助。

战国时有个名叫中山的小国。有一次，中山国国君设宴款待国内的名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到。有一个没有喝到羊肉羹的人怀恨在心，到楚国劝说楚王攻打中山国。楚国是个强国，攻打中山国易如反掌。中山国被攻破，国王逃到了国外。他逃走时发现有两个人手拿戈跟随着他，便问：“你们来干什么？”两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们就是他的儿子。父亲临死前嘱咐，中山国有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。”

中山国国君听后，感叹地说：“施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。”

由此可见，人心是多么的复杂和微妙。一个人只有把握好细微之处的度量，把握好人“心”之间的距离，才能使自己施恩于人，日后才能从中受益。



尊重他人的习惯，就是尊重自己

我们用广阔的心灵去包容别人的举止，用善良的心灵去感悟别人的行为，用宽容的胸襟去善待别人的言行，这样在尊重他人的时候，我们是不是也获得了生命之中最美好的东西呢?

一个人要成为好人，首先要学会尊重别人，包括朋友、学生、陌生人……也许这是一个简单浅显的道理，但是一个看似简单的道理，也需要用心去好好感受。正是因为我们经常会觉得有些道理非常简单而往往会忽视它，不去用心感受它，所以经常会伤害到别人，甚至会伤害到自己。

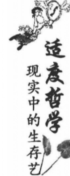
在一本杂志上，我看到了这样一个故事：作者曾经到乡下的母校去听课。在中午吃饭的时候，他发现其中有一位老教师在喝完稀饭后，伸长了舌头，低下头，捧着碗"嗞嗞"有声地把碗底的残留稀饭舔得干干净净。如今的生活已经不是饿肚子的年代了，竟然还会有这样的老师。看到他这个样子，大家都禁不住笑了出来。

那位老教师听到笑声，眼中现出惊异的目光，且不由得红了脸，极为羞愧地走出了吃饭的地方。一个下午，作者没有看见老教师的身影。

临走的时候，作者终于看到了这位老教师的身影。他连忙走过去对老教师说了一些比较委婉的道歉的话。老教师抬起头来说道："这是我保持了几十年的坏习惯了。过去家里穷，吃不饱，经常要求家里的三个孩子这样做，我自己久而久之形成了习惯，到现在还是改不掉，丢脸了。"

听了老教师的话，作者深深地为自己中午的笑而感到惭愧。

面对别人的习惯，如果我们没有真正的领会，只是浅薄的嘲笑，这本身说明我们对生活的理解是多么的浅薄和无知。在我们笑出声的时候，谁又会知道他的这个习惯是多么的令人尊敬呀!



在生活中，最珍贵的礼物是尊重和理解。当一个人收到这个礼物时，就会感到幸福，他的自豪感就会得到增进；而馈赠这个礼物的人，也会感到同样的幸福和充实，因为他在尊重和理解他人的同时，自己的精神境界会变得更为崇高，他的人格会变得更为健全。

因此，可以说内在的真、善、美是有待于你去发掘的宝藏。老教师在艰苦的年代里形成了这样的一个生活习惯，在现代人眼里是不可理解的，甚至是荒唐的。然而只要我们能够走进他的内心深处，我们就深深地被他的那种和艰苦、贫穷作不懈斗争的勇气所折服。他的人格魅力因为这一个让很多人难以理解的动作而得到升华。

在很多人的生活习惯中，我们都可以看到蕴含在这些习惯中的每一个人的个性。当然，有一些不好的习惯，我们不会学习和效仿，但是我们没有理由去嘲弄和取笑。尊重别人就是尊重自己，而帮助别人也就是帮助自己。在这个广阔的世界上有足够的地方让自己生活也让别人生活，大家大可和平相处。

作家楚布拉德说，如果一个人种下遮阴树的同时明确知道自己绝不会在这些树下乘凉，那么他在发现人生意义方面就至少有了一个开端。在生活中，我们每一个人都会拥有自己的生活习惯和思维方式，当然我们无法保证所有的思维和习惯都是对的，但是当我们用谅解和尊重去面对别人的习惯时，不就是栽下了供人乘凉的大树了吗？

对别人的生活习惯强加指责之词的人，就像肩负着沉重的包袱，这只能使他变得苍老，步态蹒跚。我们用广阔的心灵去包容别人的举止，用善良的心灵去感悟别人的行为，用宽容的胸襟去善待别人的言行，这样在尊重他人的时候，我们是不是也获得了一些生命之中最美好的东西呢？

生活就好像一条五彩斑斓的河，这条河里因为有了形形色色的人过往而充满生命的活力，充满生活的欢歌。让我们用善良的笑容，融合到这条美丽的生命之河中去吧！



与“八字不合”的同事排除心结

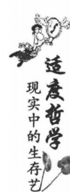
相信每个人在人际关系的处理上，必定都遭遇过让人头痛的对象。在学生时代，因为同学之间彼此并没有利害关系，最多只是各踞一方山头，井水不犯河水。但在进入就业市场后，若遇到类似的情形，最好不要再采取冷战的消极做法，身为一名成熟的成年人，应该以更圆熟的手法、更宽大的心胸来积极地解决问题。

有这样一则故事：

有一个人做了一个梦，梦中他来到一间二层楼的屋子。进到第一层楼时，发现一张长长的大桌子，桌旁都坐着人，而桌子上摆满了丰盛的佳肴，可是没有一个人能吃得到，因为大家的手臂受到魔法师诅咒，全都变成直的，手肘不能弯曲，桌上的美食，夹不到口中，所以个个愁容满面。但是他听到楼上却充满了欢愉的笑声，他好奇地上楼一看，同样也有一群人，手肘也是不能弯曲，但是大家却吃得很高兴。原来每个人的手臂虽然不能伸直，但是因为与对面的人彼此协助，互相帮助夹菜喂食，结果大家吃得很尽兴。

生活中，没有一个人可以不依靠别人而独立生活，这本是一个需要互相扶持的社会。当你先主动伸出友谊的手，就会发现原来四周围有这么多的朋友。在生命的道路上，我们需要和其他的朋友互相扶持，一起共同成长。

在职场中，面对同事的排挤，一定要先静下心来评估状况，千万别意气用事、一心只想冲动报复。建议可由其他朋友了解是否所有的人都排挤你？抑或只是单纯的个案？当然也有可能是自己多心、疑神疑鬼。经观察后，如果很不幸地确定自己遭到同事排挤，那么就要进一步思考对方和自己的业务关系。如果对方负责的业务，和自己的业务范围八竿子打不着，则可以不用理睬，对于对方种种不友善的态度行为，就当是



对自己的磨炼。但如果对方与你在工作上的接触频繁，那就不建议采用八风吹不动的“锁国政策”了。冤家宜解不宜结，如果与对方和解可以换来未来好几年工作上的好心情，那么又何乐而不为呢？

排除心结的步骤：

第一步：儒家说：“行有不得，反求诸己。”解决问题的第一步，当然是先从自己反省起。仔细回想自己是否在哪些细微枝节处得罪了对方？如果错误真是由自己无心造成，则要虚心检讨，并诚心致歉，努力弥补自己的过失。如果自己实在想不出来，也可以请教其他的同事，旁观者清，或许别人和对方相处的时间较久，比较清楚自己犯了对方哪些忌讳。

第二步：要调整自己的心态。这世界上本来就是一样米养百样人，各式各样的人都有。会有喜欢自己的朋友，自然就会有讨厌自己的家伙，这是很正常的状况。唯有接纳这个事实、放宽心胸，自己才能不轻易动怒，也才能平心静气地去谋求和解之道。

第三步：症结找出、心态调整后，接下来就需要具体的行动了，那就是寻求和解。和解的诀窍就在于：设法找出双方的共同点。共同的兴趣、共同喜爱的一本书、一部电影等。双方一旦找到交集点，可以站在同一条线上后，谈话的气氛就会融洽许多，自然可以化解歧见。

努力试过这种方法后，万一对方还是不肯领情、依然故我，这时问题已确定不在自己，也只好接受事实。但起码自己俯仰无愧，反正路遥知马力，日久见人心，别人的眼睛是雪亮的，时间一长，终究可以看出谁是谁非，就让时间来证明吧！

退有底线，进有节制

罗曼·罗兰说过，朝一个方向前进，差不多是以从另一个方向向后退作为代价的。



在人情关系学中，有一条不可多得的锦囊妙计：以退让开始，以胜利告终。即先表现出以他人的利益为重，实际上同时也为自己的利益开辟出了一条宽敞的大道。在做有风险的事情时，冷静沉着地让一步，就有可能取得十分好的效果。

尊重并在意别人的观点与利益，这是我们欲求与他人合作的最有力法宝。人们常常不会正确使用这个法宝，因为他们常常忘记了，如果我们过分强调自己的需要，那么就会忽视了别人的兴趣和利益。

要想感动别人，就得从他们的需要入手。你必须要明确，让一个人做好任何事情，唯一的方法就是让他自己情愿。与此同时，还必须记得，人的需要是各不相同的，每个人都有自己的癖好和偏爱。只要你能够认真地探索出对方的真正意向，特别是与你的计划相关的，你就可以依照他的偏好去说服他。你首先应当让自己的计划适应别人的需要，只有这样你的计划才有实现的可能。如果说服的一方特别强调自己的优点，企图使自己占到上风，这样反而会使对方加强防范心。要先点破自己的缺点或错误，使对方产生一种优越感，同时注意不要用一本正经的态度去表达，只有这样，才不会激起对方的对抗心理。

有些被别人所求的人，认为自己帮助了别人，有恩于别人，心理上就会产生一种优越感，说不定还要对求助者数落一番。面对这种人，当你认为自己可能会被指责时，你不妨抢先数落自己一番，当对方发觉你已经承认错误时，也就不好意思再指责你了。

美国著名政治家帕金斯，在 30 岁那年被升任为芝加哥大学校长。有人怀疑，他那么年轻能否胜任大学校长的职位。他知道后只说了一句：“一个 30 岁的人所知道的是那么少，需要依赖他的助手兼代理校长的地方是那么的多。”就这么短短一句话，使那些原来怀疑他的人一下子就放下心了。

很多人遇到别人怀疑自己的能力时，往往会尽量表现出自己比别人强，或者努力地证明自己是有特殊才干的人。然而，一个真正有能力的领导者是不会自吹自擂的，“自谦则人必服，自夸则人必疑”，说的就是这个道理。



以退为进是聪明人常用的一种方法。诸如“退一步海阔天空”、“放长线钓大鱼”之类的富有哲理的语言，都体现出了一种大智慧。战国时田忌同齐王赛马，田忌一开始就以劣马出赛，齐王认为这是田忌屡战屡败、破罐破摔的表现。齐王就骄傲起来，仍按上马、中马、劣马的老套路出马，虽然胜了第一场，却连输了后两场。暂时的胜利往往会蒙蔽人的眼睛，使之对即将到来的危险浑然不觉，这样也就失去了最佳的弥补和挽救的时机。

那么，如何才能做到以退为进呢？要紧紧地抓住“退”和“进”、“失”和“得”之间的辩证关系。“退”并不是一味地忍让、败退；“进”更不能不假思索，急躁冒进。必须切记：退应有底线，进要有节制。至于“底线”和“节制”则因事而异，需要我们灵活地判断和处理。抓住以退为进的最佳机会，果断出手，绝不能拖泥带水。

因此，真正的以退为进就是要因时而异，随势而动。

别太疏远落魄者

世事沧桑，复杂多变，起起伏伏，实难预料。昨天权贵，今天可能成了平民；巨富大款，一夜之间也可能一贫如洗。在商品社会，这种现象并不罕见。落魄者的情况各不相同，有的是因政治原因，有的是思想品德所致，还有的是工作失误的结果。不管是主观原因还是客观原因，对于落魄者来说，从天上掉到地下其痛苦心情可以想象。在这种际遇地位剧烈变化的情况下，不少人自惭形秽，觉得没脸见人，也有的人则更加自尊、敏感，对他人的态度往往异常关注。

从人生的角度来看，人不可能一帆风顺，挫折、背时是难免的。当人们落难的时候，不仅自己倒霉，而且也是对周围人们，特别是对朋友的考验。远离而去的，可能从此成为陌路人；同情、帮助其渡过难关的，他可能记你一辈子。所谓莫逆之交、患难朋友，往往就是在困难时

候形成的。这时形成的友谊是最有价值，最令人珍视的。

从一定意义上说，对待落魄者的态度不仅是对一个人交际品质的考验，而且也是建立真正友谊的契机。落魄者的情况十分复杂，不能一概而论，要根据不同情况分别处之，但是有一些共性的原则是应该遵循的。

1. 区别情况，具体帮助

对于落魄者最重要的是要从思想感情上安慰他们，帮助他们从困难或错误中摆脱出来，这是最大的帮助。对于在思想意识上的失足者，要善于开导他们，提高其思想认识。对于落魄者的困难还要给予具体的帮助。一般说来，落魄者会遇到很多生活上的困难，一时难以克服，应该尽可能给予帮助，使他们渡过难关。有一位落魄者，因故被免职后很是狼狈，很多人不理会他。他的孩子上学都受到其他孩子的欺负。为此事他很烦恼，想让孩子换个学校，又没有人要。正在这时，他的朋友主动出面帮助找关系，费了很多的周折，才把孩子转学的事办成。不用说这个落魄者是多么的心存感激。

对于因歪门邪道、赌博滋事等搞得落魄的朋友，来往时要谨慎，特别是经济来往上要控制，应该多在思想上对其进行开导和帮助。

2. 交往有度，分寸适当

在与落魄者的交往时，还要注意自己态度和言行的分寸。比如，同他交谈不要用教训人的口气，应该以平等、坦诚的态度，这样体现对对方的尊重，他在心理上是容易接受的。再如，不要轻易地触及他的“伤口”，过多地谈及他们已经无可挽回的错误会刺激他们的自尊。同时，落魄者对于自己问题的认知往往比较固执，不可能马上提高，所以，做思想工作应该有足够的耐心，要允许他们有一个思考的过程，不要因为他们一时想不通，就说人家不可救药，这样无助于他们改正错误，也不利于发展彼此间的关系。

3. 看重友谊，继续交往

当他人落魄时，不要嫌弃他们，要怀着真诚的同情心和他们交往。此时与他们交往，要有正确的态度，不应表示怜悯，而应尊重他们，要

热情、真诚地继续当成朋友对待，使他们看到在最困难的时候有朋友在自己的身边，有助于克服其悲观思想，重新振作起来。

有一个干部被罢官，这是思想意识的问题。这一打击对他十分沉重，很多朋友远离了他，家里很少有人来了。这时，他的一位朋友主动上门来，一见面，他的眼泪不由自主地流了下来。他说，我跌跟头后你是唯一个来看我的人。他握住朋友的手，久久不愿意放开。

不能简单地划分“好人”与“坏人”

中国台湾学者南怀瑾先生曾经说道：世界上任何一个人，在心理行为上，即使一个最坏的人，都有善意，但并不一定表达在同一件事情上。有时候在另一些事情上，这种善意会自然地流露出来。

俗话说：“虎毒不食子。”动物如此，人类亦然。只是一般人，因为现实生活的物质需要，而产生了欲望，经常把一点善念蒙蔽了，遮盖起来了。再加上人的秉性，也就是人的脾气，我们常常称之为“牛脾气”，人的脾气一来，理智往往不能战胜情绪。

正是由于以上原因，所以我们不能简单地把人划分为“好人”和“坏人”。其实，“好人”也可能有恶念、办坏事；“坏人”有时也会发善心，做好事。

所谓“好人”和“坏人”并不是绝对的，而只是在相对的意义上加以划分的。下面这个故事，更能够说明这个道理：

有位商人和一位心理学教授聊天，商人对教授说：“假如有人愿意出10万美元买你的心脏，你卖不卖？”

教授毫不犹豫地回答：“不卖！”

商人又问：“如果有人出100万美元呢？”

教授仍然说：“不卖。”

“要是1000万美元你卖不卖？”商人再问。



这时候，教授犹豫了一下，说："也许我可以考虑一下。"

商人笑着说："没有了心脏，你要1000万美元还有什么用处呢？"

教授认真地说："我的太太和子女有了这笔钱，就可以从此过上比较优裕的生活了。"

"可是，你的太太和子女即使得到了1000万美元却失去了你，他们会快乐吗？"商人说。

教授笑了笑，说只有回去问问才能答复这个问题。

第二天，两个人再次相遇。教授十分不快地说："无论谁愿意出多少钱，我也不卖心脏了！"

商人肯定地说："一定是因为你的太太和子女都反对，所以你就不愿意卖了。"

不料，教授的回答却是："我回家跟他们一说这件事，他们还以为是真的，并问我打算怎样分配那一大笔钱。我想，要是我真的卖了心脏，他们是不会太伤心的。所以，我决定多少钱也不卖了！"

在这个故事中，钱是人生的一个重要参数，它可以改变人的心态，使"好人"和"坏人"发生转化。即使很有学识和修养的心理学教授，在10万、100万美元面前可以不动心，但在1000万美元面前却转变了心态。当然，此时他仍然是一个"好人"，心里想的是这样做可以使太太和子女过上比较优裕的生活。

教授的太太和子女平时一定很爱他，否则他也不会想到卖心脏来使他们过上好生活。可是，在巨款面前他们却丧失了理智，变成了以亲人性命换钱的"坏人"。而当教授了解到太太和子女把钱看得比他还要重要时，就又改变了主意，不愿意做无私奉献的"好人"了，并决定无论是多少钱也不卖自己的心脏了。

在贪心和欲望的作用下，人往往会发生转化或迷失了自己。如贪财的人往往多求，不惜损人利己，甚至作奸犯科，触犯法律。有的人在一定的环境下，行为比较正直，但当环境变化以后，经不起金钱等物欲的诱惑而走向堕落。这样的例子，在现实生活中还可以列举出很多。

把人简单地划分为"好人"和"坏人"，就等于束缚了自己的心

灵，蒙蔽了自己的眼睛，因而便容易犯错误。这样做的危害主要有两方面：

第一，人为地限制了自己的交往范围，无法扩大社交圈。

第二，不懂得人性的变化之道，就不知道使“坏人”转化为对自己有利的“好人”，反而常常遭受“好人”变坏之后的陷害。

明白“好人”与“坏人”相互转化的道理，不仅能提升自我修养，而且能挖掘、扩充、利用他人身上的善意，同时提防、遏制、消除他人身上的恶意。

人际关系并非一成不变

李宗吾先生创立的“心理力学”的中心思想就是：人生活在复杂的社会与多种多样的人际关系之中，无一不是以“我”为中心的：人在衡量自己与他人感情的厚薄、关系的远近时，都是以其与“我”的相关性大小为标准的，由于人的生存状态和环境是变动的，人际关系也必然会不断地发生变化。

换句话说，社会上不同的人之间的关系往往很难固定化，因为“我”在变化，客观的社会环境也在变化，从而导致“我”会以不同的标准来衡量别人与我的关系。

为了说明这个道理，李宗吾列举了许多历史事实来作为“证据”。

孙子说：“吴人越人相恶也，当其同舟共济而遇风，其相救也，如左右手。”这是因为船只将要沉下去，吴人越人都想把船拖出水来，成了方向相同的合力线。所以平日的仇人，也可能变成患难相救的朋友。

韩信的背水阵，置之死地而后生，是汉军被陈余的兵所压迫，前面是大河，是死路，唯有转向来，把陈余的兵推开，才有一条生路。人人如此想，即成了方向相同的合力线，所以与乌合之众，可以团结为一。其力线的方向，与韩信相同，韩信就坐收成功了。

张耳、陈余，可谓是刎颈之交，算是至好的朋友。后来张耳被秦兵



围困，向陈余求救，陈余畏秦，不肯应援，二人因此结下深仇。这时张耳将秦兵向陈余方向推去，陈余又将秦兵向张耳方向推来，力线方向相反。所以至好的朋友，也会变成仇敌。结果，张耳帮助韩信，把陈余给杀掉了。

秦朝末年，天下苦秦苛政，陈涉一呼，山东豪俊，群起响应，自然结合起来。这是众人受秦的压迫久了，人人心中都想把它打倒。利害相同，心理相同，成了方向相同的合力线，大家自然联合。

刘邦、项羽起初的时候，大家志在灭秦，目的相同，成为合力线，所以异姓之人，可以结为兄弟。后来把秦灭了，目的物已去，现出一座江山，都想把它拾起来，力线相反，异姓兄弟就血战起来了。

当项羽称霸的时候，刘邦心想：只要把项羽灭了，我就好了！韩信、彭越也想：只要把项羽灭了，我也就好了。他们思想相同，自然成了合力线，所以垓下会师，立刻把项羽扑灭了。

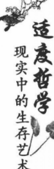
项羽既灭，他们君臣，便无合力的必要。彼此的心思，就趋往权力上去。但权力这个东西，你多占了，我就要少占；我多占了，你就要少占。力线是冲突的，所以汉高祖就杀起功臣来了。

唐高祖取隋，明太祖取元，起事之初，与汉朝一样，事成之后，唐则兄弟相杀，明则功臣族灭，也与汉朝无异。大凡天下平定之后，君臣力线，就生冲突，君不灭臣，臣就会灭君，看人力的大小，定彼此的存亡。李嗣源先佐唐庄宗，灭梁灭契丹。后庄宗之力，控制他不住，他就把庄宗的天下夺去了。这是刘邦不杀韩彭诸人的反面文字。

汉光武平定天下之后，邓禹诸人，把兵权交出，闭门读书，这是看清了光武帝的心思，先行让开。宋太祖杯酒释兵权，这就是把自己要走的路线，明白说出，叫他们自觉让开。究其原因，汉光武、宋太祖的心理，与汉高祖是一样的。我们不能说汉高祖性情残忍，也不能说汉光武、宋太祖宽宏大量，只能说，这是一种力学公例。

岳飞想把中原大地恢复，但秦桧想把中原大地让金；岳飞想把徽钦二帝迎接到中原，高宗想把徽钦二帝留在金国。高宗、秦桧，成了方向相同的合力线，其方向恰与岳飞相反。岳飞一人力量，不敌高宗、秦桧





之合力，故以“莫须有”的罪名，岳飞不得不死。

历史上，凡有阻碍路线的人，无不遭祸。先帝杀张裕，诸葛亮请其罪，先帝说：“芳兰生门，不得不除！”芳兰何罪？罪在生非其地。赵太祖伐江南，徐铉乞缓师，太祖说：“卧榻之侧，岂容他人鼾睡！”鼾睡何罪？罪在睡非其地。这可说是公例了。

逄蒙杀羿，是先生阻了学生的路；吴起杀妻，是妻子阻了丈夫的路；汉高祖分羹，是父亲阻了儿子的路；乐羊子食羹，是儿子阻了父亲的路；周公诛管蔡，是臣子阻了君王的路；唐太宗诛建成、元吉，是兄阻了弟之路。可见路线冲突了，就是父子兄弟夫妻，都要起杀机的。

王猛见了桓温，即仕符秦，殷浩不明白这个道理；范蠡灭了吴国，立即就到五湖做生意去了；文种不明白这个道理，所以都遭失败。此外，如韩非囚秦，子胥伏剑，嵇康见诛，阮籍免祸，试把韩非诸人的事实研究一遍，又把囚韩非的李斯，杀子胥的夫差，以及容忍阮籍、诛戮嵇康的司马昭，各人心中注意之中心寻出，考察他们路线的经过，即知道或冲突、或不冲突，确有一定的公例，存乎其间。

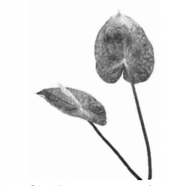
读史使人明智，因为从某种程度上说，现实就是历史的延续和翻版，两者有着惊人的相似之处。作为研究人类心理和人际关系学的大师，李宗吾先生以大量史实反复论证了一个道理：

当人们之间的利益彼此一致时，原来的仇敌也会握手言欢，化干戈为玉帛，联合起来协同作战；反之，当人们之间的利益相互发生冲突时，即使原来的关系情同手足，也可能恩断义绝，反目成仇，甚至拔刀相向。也就是说，人与人之间的关系并非是一成不变的。

古人说：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”有的人心里最看重的就是自己和自己的利益，当别人的利益与自己相同时，就会建立起关系密切的友谊，否则发生冲突就是不可避免的。

因此，千万别以为你与别人之间的关系能保持始终如一的状态，这种天真的想法只会使自己受害。在很多情况下，人们需要根据现实的利害状况来适当调整人际关系，并牢记“志不同，道不合，则不相与谋”的古训。只有这样，才能更好地保全自己，发展自己，并避免受伤害。



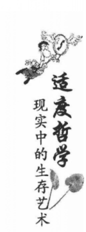


第八章

能力大小各有位，不缓不躁稳步行

——欲望的适度

人生来就会产生欲望，这是天赋本能，无可厚非。但人的能力、所处的环境等各种因素又制约了某种欲望的实现，或者实现后会给你带来负面的结果。这就要求人们审时度势，量力而为，不可不求，不必强求。在想法逐步满足的过程中，体验生命的快乐。



先做小，再搏大

“先做小，再搏大”是成功的生意人常用的手法。其原因之一是有些人一心想发财，但他不屑于赚小钱，只想赚大钱，结果大钱小钱都没有赚到。

世界上许多富翁都是从“小商小贩”做起的。只有扎扎实实地从小事情做起，才能希望有朝一日干大事业赚大钱。这样从事的事业才会有坚实的基础，如果凭投机而暴富，那么来得快，去得也快。钱赚得容易，失去得也容易。

虽然我们有“从今天起开始做”的想法，但如果制订了过大的计划，到后来难以实行，就不会有什么结果。所以，在开始时，不要把目标订得太远，应从小处着眼。

有一位曾经做过人寿保险的业务人员，后来也是在其他的事业上干出大事者。他认为：如果要增加人家对他的好感，应该先把自己的外貌整理好。因此，他每天早上在镜子前仔细研究，想办法使别人对他产生好感。所以，他成大事赚大钱，便是他平常由小事累积而成的。

万丈高楼平地起，不要认为为了一分钱与别人讨价还价是一件丑事，也不要认为小商小贩没有什么出息。金钱需要一分一厘地积攒，而人生经验也需要一点一滴地积累。在你成为富翁的那一天，你已成为了一位人生经验十分丰富的人。

现在很多年轻人都不愿意听“先做小事，先挣小钱”这句话，因为他们大都雄心万丈，一踏入社会就想干大事，赚大钱。

当然，“干大事，赚大钱”的志向并没有什么错，有了这个志向，你就可以不断地鞭策自己向前奋进。但社会上真能“干大事，赚大钱”



的人并不多，更别说一踏入社会就想“干大事，赚大钱”了。干大事，赚大钱，应该具备一些特别的条件：

1. 优越的家庭背景。如家族有庞大的产业或企业，或是有一个“有权有势”的家人。因为有这样的家人、这样的背景，一踏入社会就可“干大事，赚大钱”比较容易。

2. 过人的才智。也就是说，你应该是一块天生“干大事，赚大钱”的料，具有过人的能力和才智。

3. 好的机遇。有过人才智的人需要机遇，有优越家庭背景的人也需要机遇，才能真正“干大事，赚大钱”。

所以，你应该问问自己：

1. 你的家庭背景如何呢？有没有人可能助你一臂之力？

2. 你的才智如何呢？是“上等”、“中等”还是“下等”？别人对你的评价又怎么样呢？

3. 你对自己的“机遇”有信心吗？

事实上，很多成大事、赚大钱者并不是一走上社会就取得骄人的业绩，很多大企业家都是从伙计当起，很多政治家也是从小职员当起，很多将军是从小兵当起，人们很少见到一走上社会就真正“干大事，赚大钱”的人！所以，当你的条件只是“普通”，又没有良好的家庭背景时，那么“先做小事，先挣小钱”绝对没有错。绝不能坐等“机遇”，因为“机遇”往往是难以预测的。

那么“先做小事，先挣小钱”有什么好处呢？

“先做小事，先挣小钱”最大的好处是可以在低风险的情况之下积累工作经验，同时也可以借此了解自己的能力。当你做小事得心应手时，就可以做大一点的事了。挣小钱既然没问题，那么赚大钱就有了条件和基础。何况小钱赚久了，也可累积成“大钱”。

此外，“先做小事，先赚小钱”还可以培养自己踏实的做事态度，这对日后“干大事，赚大钱”以及一生的事业都有莫大的助益。



千万别自大地认为你是个“干大事，赚大钱”的人，而不屑去做小事、赚小钱。要知道，连小事也做不好，连小钱也不愿意赚或赚不来的人，别人是不会相信你能干大事、赚大钱的！如果你抱着这种只想“干大事，赚大钱”的心态去投资做生意，那么失败的可能性就很大。

明确日常目标，才能够让你发生改变

日常的目标不是什么宏图大业，也不是高远的志向，仅仅只是一件平常的事情，但你今天一定要去完成它，这样你方能感到满足和快乐。

你要不停地前进，尽力把每一件事情做好。一个青年人对一位内科医生说：“对我来说，做每一件事都是如此费力。我总感到疲倦。”这个青年人向医生倾诉了他如何想成为一位医生，但由于在学习期间太贪玩，学习成绩不好而无法入读医学院，结果这个青年人的沮丧情绪和他对工作的厌恶，常常使他感到疲倦，因此他亦开始厌烦自己的生活。医生给他一些很好的建议，鼓励他重整生活的目标，向新的目标努力进取。

朋友，当你失败的时候，你是整日无聊地混日子，让一种失败感牵制着，还是重新订立目标，迎头赶上？

下面是一个名叫阿森的机械修理技工的故事。

阿森的工作是公司里最单调乏味的。每天，他站在车床的旁边生产螺丝。早晨上班时一想到又要在机床旁无休止地站上一天，他就害怕起来。他想辞职，但又害怕辞职后找不到工作，何况还有妻儿要他供养。

他闭门苦思，觉得既然不能辞职，就开始想一个新的目标、一个新的方式，使他的工作变得有趣。于是，他建议与其他的机械技工进行工作竞赛，那样或许可以摆脱每天做重复工作的枯燥感觉。结果怎么样

呢？他的工作愈做愈好，不仅速度相当快，而且质量也提高了。他因此得到擢升，最后当上了一家大型机械公司的总裁。

你是否也认为你的工作同样的枯燥乏味？如果是的话，你是否想过做些什么会使你的工作变得有趣呢？有时，我们厌烦自己甚于厌烦我们的工作。我们一直要寻找刺激，我们总认为问题都是出在我们的环境或别人身上。其实，问题所在往往在于我们自己。还记得连环漫画的人物宝高吗？他一出场总是重复着一句话："我们已经遇到了敌人，他就是我们自己。"

当问题在于你本身的时候，转换工作只能使你暂时摆脱厌烦，因为你的新工作最后也会渐渐变得枯燥和乏味。只有明确的目标才会使你改变这一切。得到你所追求的，那就是努力的价值与意义。

看准方向还要拉好车

光有目标是不会成功的，必须把实现这个目标的每一步都考虑清楚，并努力去实践，才有可能取得成功。

一个没有清晰目标的人就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失望、丧气和失败的海滩。没有清晰的目标是人生失败的最根本原因。可见目标是否明确对目标是否能够实现有着多么重要的影响。

一位记者就有关稳健投资计划的问题采访了美国前财务顾问协会的总裁刘易斯·沃克。他们聊了一会儿后，记者问道："到底是什么因素使人无法成功?"

沃克回答："模糊不清的目标。""您能具体解释一下吗?"记者问沃克。他说："好的，就拿刚才我问你的问题做例子，我问你的目标是什么，你说希望有一天可以拥有一栋山上的小屋，这就是一个模糊不清



的目标。问题就在‘有一天’不够明确，因为不够明确，成功的机会也就不大。”

他接着说下去：“如果你真的希望在山上买一间小屋，你必须先找出那座山，估算出你想要的小屋现值，然后考虑通货膨胀的因素，算出5年后这栋房子值多少钱，接着你必须决定，为了达到这个目标每个月要存多少钱。如果你真的这么做，你可能在不久的将来就会拥有一栋山上的小屋，但如果你只是说说，梦想就可能不会实现。梦想是愉快的，但没有配合实际行动计划的模糊梦想，则只是妄想而已。”

刘易斯·沃克的意思是非常明确的，人能否成功的关键在于是否有清晰的目标。拿破仑·希尔指出：“除非你有确实、固定、清楚的目标，否则你就不会察觉到内在最大的潜能，你永远只是‘徘徊的普通人’中的一个，尽管你可以是个‘有意义的特殊人物’。”当一个人有了清晰的目标时，也就产生了前进的动力。因为目标不仅是奋斗的力向，更是一种对自己的鞭策，所以，目标是人们前进路上的标杆。

美国有位年轻的警察叫亚瑟尔，有一次在执行任务中，他被歹徒用枪弹射中左眼和右腿膝盖。半年后，当他从医院出来时，完全变了个样：一个曾经高大魁梧、双目炯炯有神的英俊小伙子现在已成了一个又跛又盲的残疾人。当地政府和一些其他组织授予了他许许多多勋章和锦旗。一位记者曾问他：“你以后将如何面对你现在遭到的厄运呢？”

亚瑟尔说：“我知道歹徒到现在还没有被抓获，我要亲手抓住他，这是我给自己制订的目标。”然而亚瑟尔知道，光有这样一个目标是不行的，他必须考虑为了实现这个目标要具体做些什么。他为自己制订了训练计划以增强体质，又认真研究了有关歹徒的相关资料，同时还为警察局设计了几套抓捕方案。

他的努力没有白费，5年之后，歹徒终于被抓获了。在庆功会上，他再次成为了英雄，很多媒体都称赞他是全美最坚强、最勇敢的人。

亚瑟尔的成功经验告诉我们：光有目标是不会成功的，必须把实现

这个目标的每一步都考虑清楚，并努力去实践，才有可能取得成功。

聪明的人，有理想、有追求、有上进心的人，一定都有一个明确的奋斗目标。他懂得自己活着是为了什么，因而他的所有的努力，从整体上来说都能围绕一个比较长远的目标去进行。他知道自己怎样做是正确的、有用的，否则就是做了无用功，或者是浪费了时间和生命。

显然，成功者总是那些有清晰目标的人，鲜花和荣誉从来不会降临到那些目标模糊不清的人的头上。

许多人怀着羡慕、嫉妒的心情去看待那些取得成功的人，总认为他们取得成功的原因是有外力相助，于是感叹自己的运气不好。殊不知，成功者取得成功的关键是确立了清晰的目标。所以选择好了彼岸，还要选择好船。如果现在确定了你的彼岸在哪里，就请一同考虑好要划到彼岸该用哪条船吧。

别让“眼高手低”害了你

有人说：“无知与眼高手低是青年人最容易形成的习惯，也是导致频繁失败的原因。”许多人内心充满了激情和理想，然而一旦面对平凡的生活和琐碎的工作，却变得无可奈何了。他们常常聚在一起高谈阔论，然而一旦面对具体问题，就会不知所措。

在商业社会中，公司经营需要有战略思考和整体规划，但更需要的是将种种构想付诸实施的执行能力。对于年轻人来说，无论未来发展的前途怎么样，这种执行能力都是必备的。只有那些对寻常工作能够忠实地加以执行的人，未来才有可能走上重要的职位。

在日常生活中，许多年轻人在求职时念念不忘高位、高薪，并且对自己说：英雄须要有用武之地。然而当他们走上工作岗位时，就会对自



己说："如此枯燥、单调的工作，如此毫无前途的职业，根本不值得自己付出心血！"当他们遭遇困境时，通常会说："这种平庸的工作，做得再好又有什么意义呢？"渐渐地，他们开始轻视自己的工作，开始厌倦生活。

然而，那些在事业上取得一定成就的人，无一不是在简单的工作和低微的职位上一步一步走上来的。他们总能在一些细小的事情中找到个人成长的支点，不断调整自己的心态，用恒久的努力打破困境，走向卓越与伟大。那些在公司里身居高位、肩负要职的人，他们忠实地履行日常工作职责。年轻人应该像哥伦布一样，努力去发现自己的新大陆，而沉湎于过去或者深陷于对未来的空想之中是没有前途的。你正在从事的职业和手边正做着的工作，是你成功之花的土壤，只有将这些工作做得比别人更完美、更正确、更专注，才有可能将寻常变成非凡。

因此，无论薪水有多么微薄，无论工作是多么普通平凡，都不要轻视和鄙弃它。

有一个年轻人去鱼摊买鱼，他蹲在一个摊子前，用网捞鱼。可是渔网太薄了，一碰水就破，连破了3只渔网，却一条鱼也没有捞到。摊主是一位老人，他对年轻人说："你总是想捞那些又大又漂亮的鱼，渔网自然无法承受，你当然捞不到鱼啦！"

在年轻人心目中总想得到最好的，其实应该在实际生活中脚踏实地，衡量自己的实力，不断地调整自己的方向，才能一步一步达到自己的目标。

许多年轻人也曾有过伟大的理想，但总是摇摆不定。仅仅有理想是不够的，如果没有行动你将永远停留在起点上。尽管行动并不一定会带来理想的结果，但不行动则一定不会带来任何结果。不要让眼高手低束缚住了你的手脚，在工作中的每一件事，不论大小都值得用心去做，而且对于那些小事更是应该如此。



只想不做，总是水月镜花

现实生活和工作中，即使你的想法再远大、再合理，但若不能把握今天，不能付诸于实践，那也永远只能是水中月、镜中花。

人生如潮水，有起有落，有人曾经按年龄段划分：

0—14 岁是可塑期：这个阶段的孩子可塑性高，却也相当具有依赖性，常以哭闹方式向父母及长辈要求，以便满足其需要。

15—23 岁是探索期：这个阶段正值青春期，事事好奇，喜欢以冒险探索的心态来追求自己想要的东西。

24—44 岁是建立期：这个阶段的人，忙于建立事业基础、家庭基础、经济基础及感情基础，凡事渐趋于成熟。

45—65 岁是维持期：人生各项大事均已确定，儿女逐渐长大，事业稳定，正处于人生的收获季节。

65 岁以后是衰退期："夕阳无限好，只是近黄昏。"在度过人生无数个高潮后，身体器官开始老化，病情渐生。这时，你对子女会有许多依赖产生，希望他们多陪伴你，对他们的要求也愈来愈多，在人格的转变上仿佛又回复到第一阶段。所以，许多人都说"老人像小孩儿"，这句话其实不无道理。

人从出生到死亡是一个漫长的人生之旅。把自己的理念归结到生涯规划上，你所规划的是未来整个生命的布局，5 年、10 年、20 年，甚至退休后的生活。而这一大段过程和周围的人关系密切，不可分离。

中国香港有位 40 几岁的先生，20 多岁考入一家银行时，因为薪水很高，所以很满意，但到工作进入第 3 年时，不免也因固定的事务性工作而疲乏，有"换跑道"的念头。偏巧这时他结婚了，开始有了经济





压力。于是他便想：换工作后未必能有这么好的待遇，还是忍忍吧！再等3年，等房子贷款还得差不多了，再走也不迟。过了两年后，老婆生孩子了，家庭的开销更大了。他便又告诉自己：再熬个10年吧，等孩子大了，太太也可以出去工作了，那时我再离开吧！

过了10年，他的孩子大了，但教育支出的压力随之而来。这时，他只好安慰自己说：没关系，生活嘛，等我退休了，一切都会转好的。为了这个家，反正我已没指望了，所有的梦想也被摧毁殆尽；但是，等我退休后，起码我可以不再为工作烦心，我也可以带着太太去欧洲走一走，说不定那时还有余力换栋好一点的房子。

等他快退休了，有一天逛百货公司，看到一套很喜欢的西装，想买，但一看标价，哇！要17600港元。他心想：唉，反正家里还有两套西装，算了，退休后何必还要穿那么漂亮。继续逛下去，又看到一件纯羊毛大衣很中意，但是，售价要4300港元。他随即念头一转：冬天还能冷几天？两个月很快就过去了，何必浪费呢？

这个故事的结局不必再描述了，因为只是把人生的目标停留在想象中而不拿出实际行动的人，一直到老也不会有什么出息的。因此，这就提醒每个为理想而奋斗的人，千万不要假设人生将来一定会如何、如何，在现实环境下，往往现实的条件让你产生很多压力，有很多的不得已，不容许你去完成那么多规划。因此，把握当时，立即去做，才是最重要的原则。

许多眼高手低的年轻人一心期许自己的未来能功成名就、当大老板，甚至轰轰烈烈地创出一番丰功伟业。但是，真正应该做的是在当下，去做现在就应该做、就能做的事。

有许多当初对人生抱有无限憧憬的人，一辈子也没有体会到成功的愉悦和激情，这是因为他们一定要等到每一件事情都百分之百的有利、万无一失时才去做。当然，我们做事情应当追求完美，但是人间万事没有哪一件是绝对完美的。等到所有的条件都完美以后才去做，那么永远



也得不到属于他的成功。

我们有很多好计划之所以没有实现，只是因为应该说“我现在就去做，马上开始”的时候，却说成“我将来有一天会开始去做”所导致。

想不想买一所大些的房子？如果想，现在就去制订计划，着手攒钱。有没有想到成为一个百万富翁，如果想，现在就去发现挖掘第一桶金的时机，马上就去实行。如果想追求成功的人生，那就应当时时刻刻记着本杰明·富兰克林的话：“今天可以做完的事不要拖到明天。”这也就是生活中所总结的成功法则之一：“今日事，今日毕。”

烦恼皆因强出头

人想出头，这是天经地义之事，只有那些白痴、傻子，或者那些躯体仍在，但实质生命已失去之人才不想出头。在现代社会，人们每天都面临无数的自我压力与竞争环境，要想摆脱出人头地的欲望是很难做到的。

每一个在茫茫人海中碌碌奔走之人都希望自己有出头之日，希望自己能够成为人上之人。我国古代有句俗语：“烦恼皆因强出头。”这句话可以说是世间生存的经验之谈。

既然人人都想出头，但为何要说“烦恼皆因强出头”呢？让我们从“强”字说起；这里的“强”有两层意思：

第一层意思是“勉强”，也就是说，自己的能力还不够，却勉强去做某些事情。固然勉强去做也有可能获得意外的成功，但这种成功的可能性并不高，通常的结果是：失败了，折损了自己的斗志，也惹来一些嘲笑。当然，我们并不是嘲笑正常情况下的失败。失败是成功之母，可



是在别人眼中，你的失败却是能力不足、自不量力的同义语，这种失败是一种致命伤，而且还会成为一个人生烙印，跟随着你一辈子。这就是你强出头的烦恼。

第二层意思是强力，也就是说，自己虽然有足够的能力，可是客观环境却还不成熟。所谓客观环境是指天时和人势，天时是大环境的条件，人势是周围人对你支持的程度，也就是一种人气。大势如果不利，以本身的能力强力出头，虽然不是毫无成功的机会，但会多花很多力气；如果缺少人势，而你偏要强力出头，必会遭到别人的打击排挤，也会伤害别人，埋下仇恨的种子，冤冤相报，没完没了。这些也是强出头的烦恼。

所以，这里奉劝您一句：人要出头，但不要强出头。而且您还应当谨记两点：

1. 本身能力不足时，就不要强出头。

2. 天时不利、人势不足时，就不要强出头。

不要强出头，自然可以减少自己的损伤，可以和他人保持一种和谐共处的关系，也可以透过冷静的观察，掌握大环境的趋势和脉动，等到各方面条件皆已成熟时，自然便可脱颖而出。

其实，人只要有能力，又能维持良好的人际关系，别人自然乐意他出头。所以，只要你是强者，用不着你去强出风头。

人们说话，就像刮风起浪一样，时起时伏，人们做事也必然有得有失。刮风起浪，水面动荡不已，行为得失就容易引发危险。

常言说：不要勉强求得成功。说话处世，超过了限度，就意味着添油加醋。改变计划，勉强取胜，就会给行动带来危险。一件好事要能办成功，在于长期的努力。

顺着事情的自然规律，让心境悠游自适，一切事情都在不得不做的情况下去做，绝不要无事找事地主动去做，使心灵始终保持虚静，这就是最佳状态了。



没有必要劳力伤神，总想把事办得让人刮目相看。

能做的事，达到目的即可，不必节外生枝，画蛇添足，人我两安，这正是办事的最好办法。把握自己亦是如此。

不要犯“想法太多”的错误

为什么有很多人空有一大堆想法，最后竟然连一个想法也没有实现？这就是犯了“想法太多”的错误。一个人想什么都干，但有几只手呢？善于经营自己强项的人，总习惯于把许多想法变成一个切实可行的计划。

想法过多的人，目标太分散以致无法集中精力。想法太多或者要想实现的目标太多，跟没有想法没有目标其实是一样有害的。褐色皮肤、英俊潇洒的泰生从小就是游泳健将，经常参加比赛。“从很小开始，别人就从两方面来看我们，”他说：“一方面看我们是谁，一方面看我们有何表现。我总是因为比赛成绩突出而获得夸奖。”于是，泰生不断地追求成功。他的事业从一幢建筑物开始，然后变成两幢，名气愈来愈响亮，业务不断扩张发展。最后，泰生的事业扩张到自己都弄不清楚他究竟涉足了多少生意。

“我兼营制造业、掮客业务、管理事业、旅馆经营、公寓改建等，每一种行业我都想插手。我非常兴奋，不知道什么是自己做不到的，所以想试探自己能力的限度。我常在早上起床看见自己的名字登在报纸上，感觉很舒服。然后再看一遍，感觉更舒服。问题愈大愈多，感觉就愈好。”

有一天，银行打电话通知他的公司已过度膨胀，缓付款也已经到期，要求他偿还贷款。这时候，小神童泰生就这样垮了。刚开始泰生责



怪每一个人，把错误归咎于银行、社会经济形势或公司员工身上。最后，他终于明白："我知道自己太随意了，走得太快、太远，不知道自己的能力有一定的限度。面对新机会时我不说：'这类生意我不做。'反而说：'为什么不做？我什么生意都做。'我就是太好大喜功。由于每一件事都想做，结果无法把精神集中在一件事情上面。我错把时间上最紧急的事当做最重要的事。"

泰生化解危机的办法是重新制订目标，选择擅长的行业，然后重新集中精力去做。

泰生最擅长的是房地产开发。经过几年的拮据与苦干，由于他专心经营，事业终于逐渐有了起色。现在他再度成为纽约的百万富翁，也对自己能力的限度了解得更清楚了。

泰生现在认为，如果现在我有这样的想法："经营健身俱乐部的生意好像挺不错?"我会马上阻止自己说："谁要去做这种生意？我有我的赚钱行业，根本不需要做这种生意。让别人去做好了。"

是鹰就该飞上天

有个顽童无意间在悬崖边的鹰巢里，发现一颗老鹰蛋，他一时兴起，将这颗蛋带回父亲的农庄，放在母鸡的窝里，看看能不能孵出小鹰来。

果然如顽童的期望：那颗蛋孵出了一只小鹰。小鹰跟着它同窝的小鸡一起长大，每天在农庄里追逐主人饲喂的谷粒，一直以为自己是只小鸡。

某一天，母鸡焦急地咯咯大叫，召唤小鸡们赶紧躲回鸡舍内，慌乱之际，只见一只雄健的老鹰俯冲而下，小鹰也和小鸡一样，四处逃窜。



经过这次事件后，小鹰每次看见在远处天空里盘旋的老鹰的身影，总是不禁喃喃地自语："我若是能像老鹰那样，自由地翱翔在天空中，该有多好啊！"

而一旁的小鸡总会提醒它："别傻了，你只不过是只鸡，是不可能高飞的，别做那种白日梦了！"

小鹰想想也对，自己不过是只小鸡，也就回过头，和其他小鸡追逐主人撒下的谷粒去了。

直到有一天，一位训练师和朋友路过农庄，看见这只小鹰，便兴致勃勃地要教会小鹰飞翔，而他的朋友则认为小鹰的翅膀已经退化无力，劝训练师打消这个念头。

训练师却不这么想，他将小鹰带到农舍的屋顶上，认为由高处将小鹰掷下，它自然会展翅高飞。不料小鹰只轻拍了几下翅膀，便落到鸡群当中，又和小鸡们四处找寻食物去了。

训练师仍不死心，再次带着小鹰爬上农庄内最高的树上，掷出小鹰。小鹰害怕之余，本能地展开翅膀，飞了一段距离，看见地上的小鸡们正忙着追寻谷粒，便飞了下来，加入鸡群中争食，再也不肯飞了。

在朋友的嘲笑声中，训练师这次将小鹰带上高处的悬崖。小鹰锐利的眼光看去，大树、农庄、溪流都在脚下，而且变得十分渺小。待训练师的手一放开，小鹰展开宽阔的翅膀，终于实现了它的梦想，自由地翱翔于天际。

每个人都曾经如同小鹰一般，拥有过翱翔天际、悠游自在的梦想。有趣的是，这些伟大的梦想，往往也就在周围的一句句"别傻了"、"不可能"声中逐渐萎缩，甚至破灭。就算侥幸遇上一位懂得欣赏我们的训练师，硬将我们带到更高的领域，往往我们也会像小鹰回头望见地上争食的鸡群一般，再次飞回地面，加入往日那个不敢梦想的族群。

除非你能像小鹰由悬崖上凭空远眺一样，看清楚自己日夜忙于争食的那个农庄，原来是如此的渺小。从此，你有了新的眼光，新的境界，



再也不愿意回到地上去追逐属于小鸡的谷粒了。

莫让我们的伟大梦想再因别人的几句冷言冷语而放弃。如果你真是老鹰，就不需要困顿于地上。安于现状，只会使你丧失获得卓越成功的能量。

展开你梦想的翅膀，立定目标，追求人生成功的新领域。在扬起双翼的同时，不用回头看地上争食的旧日同伴，不用去想自己可能或不可能，只要你的眼光看得够远，就能够真正地飞翔起来。

特别要提醒自己的是，切莫因为几次试飞不成的挫折，就甘心落回地面的鸡群中，只要你不断地想飞，不断地尝试，定能自在地翱翔于蓝天之上。

不要忘了自己的长处，也不能不听忠告

不要把事情总是往坏处想，千万不要忘了自己的长处，可是也不能不听他人的忠告。

春秋时代有这么一对夫妻，住在鲁国的京城里。男的编得一手好草鞋，女的织得一手好麻布，男编女织，勤勤恳恳，小日子过得挺美满。

有一天，他们听人说，越国风调雨顺，五谷丰登，是个鱼米之乡，人们生活得很富裕，于是，他们就决定把家搬到越国去。

邻居们听说他俩要搬家，便好心好意来劝说："在这里生活得不错嘛，为什么要搬到越国去呢？搬到外国，举目无亲，就怕你们会搞得讨饭也找不到门儿哩。"

两口子听了，很不高兴，不服气地说："哪有那么可怕！我们俩会编草鞋，会织麻布，有这样过人的手艺，还愁发不了财？"

邻居耐心地继续劝道："你们在这里丰衣足食，就是凭着你们的好



手艺。草鞋是供人穿的，可是越国那地方，遍地都是水，越国的人从小就是光着脚板走路，从来是不穿鞋的。麻布呢，是供人做帽子戴的，可是越国经常下暴雨，那里的人个个蓬头披发，谁见过越国有戴帽子的人啊？你们搬到那里，没法施展自己的手艺，怎么能维持生活呢？”

可是，这一对夫妻对于别人的忠告，一句话也听不进去，最后还是把家搬到了越国。

到了越国以后，夫妻俩比在鲁国更加勤劳。男的每天天不亮就起来编草鞋，女的到半夜还“咔哒咔哒”地织麻布。

编出来的草鞋，在屋里堆积得像一座小山；织出的麻布，也摞得顶住了屋顶。可是没有人来问价钱，更没一个人要出钱买他们的这些东西。

最后，夫妻俩只得收拾行李，搬回鲁国去了。

俗话说：“男怕入错行，女怕嫁错郎。”根据自己的特长寻找行业也是很重要的。不同的行业有不同的情况，只有根据自己的特长选择行业，才可能充分发挥自己的长处。

过度的追逐，往往会迷失生活的方向

欲望的永不满足，不停地诱惑着人们追求物欲的最高享受，然而过度的追逐利润往往会使人们迷失生活的方向，因此，凡事须适可而止。

几个人在岸边垂钓，旁边有游客在欣赏海景。只见一名垂钓者竿子一扬，钓上了一条大鱼，足有3尺长，落在岸上后仍腾跳不止。可是钓鱼者却用脚踩着大鱼，解下鱼嘴内的钓钩，顺手将鱼丢进海里。

周围围观的人群响起了一阵惊呼声，这么大的鱼还不能令他满意，可见垂钓者雄心之大。



就在众人屏息以待之际，钓者的鱼竿又是一扬，这次钓上的是一条2尺长的鱼，钓者仍是不看一眼，顺手扔进海里。

第三次，钓者的钓竿再次扬起，只见钓线末端钩着一条不到1尺长的小鱼。围观的众人以为这条鱼也肯定会被放回大海，不料钓者却将鱼解下，小心翼翼地放回自己的鱼篓中。

游客百思不得其解，就问钓者："为何舍大而取小?"

想不到钓者的回答是："喔，因为我家里最大的盘子只不过有1尺长，太大的鱼钓回去，盘子装不下。"

做人千万不要太贪，有贪必有失，只有懂得适可而止的人才是真正的智者。

欲望，有时候会吞噬我们的情感、理智，甚至是一切。生活像是一杯水，杯子的华丽与否显示了一个人的贫与富。但杯子里的水清澈透明，无色无味，对任何人都是一样，接下来，你，有权力加盐、加糖，只要你喜欢。

有多少人为了让自己的这杯水色香味俱佳而无谓地往里面添加各种各样的佐料，诸如爱情、友谊、金钱、喜、怒、哀、乐……所以他们都感到活得很"累"。

有一只狐狸看见围墙里有一株葡萄，枝上结满了诱人的葡萄。狐狸馋涎欲滴，它四处寻找进口，终于发现一个小洞，可是洞太小，它的身体无法进入。于是，它在围墙外绝食6天，饿瘦了自己，终于穿过了小洞，幸福地吃到了葡萄。可是，它太贪吃了，胖胖的身体使它无法钻到围墙外去，于是，又绝食6天，再次饿瘦了身体。结果，回到围墙外的狐狸仍旧是原来的那只狐狸。

生活当中这样的例子比比皆是，有不少人为了"得"而失去了很多东西。

私欲膨胀，贻害无穷

过分膨胀的私欲之于人生，就像一股汹涌的暗流之于堤坝，只要有朝一日堤坝失修，这股暗流就会喷发而出，对自己，对他人，对社会，都会造成不可挽回的伤害。

私欲之害有三：

1. 断送前程乃至生命

有许多人往往把他们本来应该用于发展事业的必备资本，用到满足个人难填的欲壑上面，或追求时髦，或恣意享乐、胡乱挥霍，目的只是为了满足自己与日俱增的私欲的无底洞。当他们的心灵被膨胀的私欲占据了之后，他们便一步步地丧失理智，或贪赃枉法或行贿受贿，或坑蒙拐骗，或偷窃盗取，甚至于谋财害命，杀人越货，干尽一切为世人所唾弃的罪恶勾当。然而，“天网恢恢，疏而不漏”，这类人也许侥幸能一时得逞，但最终逃不过正义的惩罚。为了满足膨胀的私欲，不知有多少人丢了饭碗，断送了一生的前程。更不知有多少人或锒铛入狱，或命丧黄泉。真是：机关算尽为私欲，反害了卿卿性命！

2. 损害他人

有的人容易成为欲望的奴隶，不管已经多么富有，但永远也不会有满足欲望的时候；不论拥有多大的权力，永远也不会断绝欲望。所谓“人心不知足，得陇又望蜀”，当一个人任由自己的私欲泛滥，最终不可控制的时候，那么他就陷入了物欲的深渊而不能自拔。然而，作为个体，创造价值的能力是有限的，何况对于一个私欲膨胀的人，通过劳动远远满足不了他心底的贪婪索求，唯一的办法就是把手伸向他人，或偷盗抢劫，或坑蒙拐骗，劫取别人的财富归自己所有，或通过拆散他人的

幸福家庭来满足个人不可告人的私欲，给他人造成无论是精神上还是物质上的深深伤害。

3. 对社会造成极大危害

古人云："利令智昏。"膨胀的私欲往往会促使一个人丧失理智，做出害国害民的勾当来。目前最突出的腐败问题和造假问题，就是私欲过度膨胀所导致的。

膨胀的私欲是产生腐败的前提，而腐败则是对社会最大的危害。其典型的危害集中在以下几点：一是使社会成员丧失是非感。腐败分子因为膨胀的私欲而把自己的个人利益置于国家和社会利益之上，不惜损害公共利益以满足一己之欲，其行为践踏了法律和社会公共道德。更可怕的是，由于腐败分子通过种种手段为自己捞取实惠，而被查处的又占少数，于是其他社会成员便会产生心理不平衡，进而诱发个人的私欲，认为"不贪白不贪，贪了也没事"，于是群起而效仿，使整个社会的行为失范和失序，整个社会由此而丧失凝聚力，政府的威信也因此而受到严重影响。二是造成社会治安的隐患。由于腐败而导致贿赂风行，必然伴随对社会公共事务和社会秩序的疏于管理或管理不公正，有法不依，执法不公。由此引起的后果是，不但社会正义不能伸张，而且对歪风邪气推波助澜，促使社会上蝇营狗苟之事盛行，犯罪现象此起彼伏，人民生命财产安全得不到应有的保障。

当前愈演愈烈的造假之风和劣质食品事件，也是一小撮人利欲熏心、私欲膨胀的又一突出表现。2004 年年初，安徽阜阳的劣质奶粉事件导致十几名婴儿患病，甚至丧生，就是一个明证。由于膨胀的私欲使犯罪分子干出伤天害理的勾当，以致贻害无穷。

选定之后，就不要朝三暮四

在苏格兰的一个农庄，儿子跟父亲说："爸爸，我长大了，想去干一番事业！"

"是吗？"父亲说："你现在还不算长大，一年后你再出去吧！但这一年中你要做一件事，行吗？"

"行！"儿子答应了。

父亲拿来两根大小一样的树苗，说："你挑一株去栽，另一株我来栽，一年中你不能看我的树苗的长势。一年后，看谁的树苗长得高，长得好。"

儿子每天盼望树苗长大、长高。栽下树苗一个月后，看到树苗依然没有什么改变，便把树苗挪了一个地方，又过了一个月，儿子觉得树苗还是没有变化，于是他又将它挪了。就这样一年下来，树苗挪来挪去，差点枯死，更不用说长高了。而父亲的树苗呢，枝叶繁茂，也长高了一倍。

后来，父亲告诉儿子："由于经常变化，你的树苗当然容易枯死，相反，我的树苗一栽下去就没动过，因此它非常茁壮。你出去干一番事业，也应该如此：'选定自己的目标和理想，千万不可朝三暮四'。"

儿子听了父亲的话后走出了家门，专心置身于自己的事业，他就是苏格兰财阀汉姆金。生活中有很多人都曾拥有过自己的人生理想，然而生活中的不如意又让他们甘于平淡、碌碌无为，最后为自己找种种理由来解释黯淡的人生，忽略了自己应该培养的一种习惯——对事业的专心致志。

每个人的一生都不会一路平坦，风雨、坎坷和失败是在所难免的。

在欲望和要求不能实现时，挫折感会不可避免地随之而生，而这种不良情绪势必会让你产生放弃的念头，影响你的斗志。也许，你曾专心经营一家公司，却因种种原因破产倒闭转而从事文学创作，于是勤于笔耕，作品却很少发表；这时你又努力学习，参加托福考试，却因临场发挥欠佳而惨遭淘汰；也许你满腹经纶，却总是怀才不遇……每一段由希望到失望的故事总是在我们很多人身边不断地上演着。也许很多事情都可能让我们走向成功，但是却放弃了最后的努力，结果自然是与成功无缘。成功需要专心致志的习惯，只有这种习惯才能助你在逆境中奋起，才能让你在失望中丢下消极的情绪，继续前行。

一般的人容易被一种情绪所左右，他们极易相信自己的感觉，在事业不顺时便跳槽或改行，其实，如果挫折已经发生，那就应当正确地面对它，寻找解决的办法。选择逃避，朝三暮四，即使后来有一个似乎是成功的开始，你会再一次因为不能专心致志而以失败告终。所以，遇到困难与挫折的时候，需要迅速对已发生的问题做出判断，然后让自己从中解脱出来，并用坚强不屈的毅力去迎接挑战。因为只有专心致志才能帮助你不断地克服生理与心理上的惰性，帮助你重拾信心及勇气。

没有什么事情是只需举手之劳就能达到目的，要想拥有成功，要想达到一个目标，都需要我们专心致志地去努力。就像聪明智慧的猎人不仅能够轻松地跟踪猎物的足迹，更重要的是他要捕获它们。中途遇到一点困难就重新选择目标的人，在生活中、事业上都是绝无成功可言的。而一些人之所以成为失败者，就是因为他们一旦有些跟不上别人的脚步，就开始打退堂鼓，怨天尤人地给自己找上一大堆理由，于是偃旗息鼓，再去开始另一个行当。只看见了眼前阶段性的一个结果，却忽略了事情还有发展的余地，还有改变最后结果的可能，他们在放弃的时候忽略了一个做事的基本原则：成功贵在专心致志。

著名作家路遥在写《平凡的世界》一稿不甚理想时，他没有放弃，他坚持写二稿，由于长时间坐着写稿，站起来都觉得困难，手指也因为

握笔时间太长得不到伸展，导致一时不能伸直。这时，他就倒些热水，将手伸进去不停地烫泡，手指略微好用一些，又继续伏案工作。在路遥的眼里，写作就是他的人生目标，而坚强的毅力和他不懈的坚持就是取得成功的途径。所以，路遥一直在努力！路遥去世的时候，家里几乎空徒四壁，他的遗产只有他那不朽的著作，还有一张一万多元的欠款单。条件如此的艰难，生活如此的窘困，身体又是那么的孱弱。生活中，很少有人能像他一样，能以平静的心情来创作，专心致志地完成自己的人生梦想。路遥做到了，他以一种持之以恒的精神，以坚强的毅力创造着自己的价值，打造成功的人生。《人生》、《平凡的世界》等著作的问世，广大读者的喜爱，正是对路遥努力的回报。

也许很多人的境遇并没有艰难到“不可逾越”的地步，也许有好多人的条件比路遥要好很多，但是他们却碌碌无为，此刻，需要我们自我反省，我有耐性吗？我有专心致志的习惯吗？我在失败之后会依然持之以恒吗？

中国有句成语叫做“心无旁骛”，说的是一个人做事时要专心致志，不要去考虑其他无关的事，我们做事，就应该有这种“心无旁骛”的精神，把全部的心思都投入到自己的事业上。朝三暮四的习惯要不得，朝三暮四的人也绝不会取得成功。

适当定义成功的标准

按照一般人的说法和思维，总是把成功看得很庄重很非凡，这就把成功与普通人的距离拉得很远。

实际上成功既属于少数杰出人物从事的大事业，也属于大众的普通生活。成功是一种常见的现象，人人都可以达到这种境界。

为什么一些人总是把成功与自己的距离拉得很远，而看不到成功也属于他们？关键是对成功的标准看法不同。

有的人心目中所谓的成功标准，只是由少数读过很多书，或受过特殊训练，具有特殊能力的成功者所确定的。

在此要呼吁改变这种思维，更换关于成功的标准。希望我们用全新的观念，让大众自己为自己确定自己的成功，比如做个好人、好父亲、好丈夫、好职员、好的劳动者……做一个能使一家人过上幸福日子的好家长，在5年或10年时间里建立一个拥有几十万元的小康之家，或做个有点成就的小名人……

这难道不是成功吗？我们应当很自豪地说：是的。因为这时候我们已经有了充实感、成就感和幸福感，并且得到了社会的尊敬和赞美。

事实上成功就这么简单，它不过是一种做人的感觉。我们为什么总是把成功看得那么神秘和神圣呢？

只要把成功的标准确定得大众一点、世俗一点或者普通一点，更多的人就会有信心。那么，我们周围就会有很多充满激情的人，我们的生活就会变得更积极、更美好、更光明，我们何必让那种很难达到的成功标准来挫伤自己呢？

现在的社会，并没有什么权威把守着成功的路径，所有的机会都属于所有的人。

严格地讲，机会就产生于自己的欲望和信心，而不是命运或上帝的赐予。

那么，我们为什么不想一想：我也渴望成功，我也要做一个成功者呢？

谁不渴望成功？关键是我们需要成功，我们有能力成功……

实际上成功既属于少数杰出人物从事的大事业，也属于大众的普通生活。成功是一种常见的现象，人人都可以达到那种境界。

我控制欲望，而不是欲望控制我

一位著名的占卜者从苏格拉底的外表看到他本性淫荡。当他在熟知苏格拉底的人们中间说出自己的看法时，他们都嘲笑他。苏格拉底说："我身上确有强烈的卑下的欲念，不过我控制了它，而不是它控制了我。"

每个人都会有恶的一面，善良的人是因为控制住了自己的邪念，而不是他没有邪念。而罪恶的人是因为他们不能控制自己，他迷失了自己的本性，因而变成一个恶念满身的人。所以，理智的人应该控制自己的邪念，节制自己的欲望。

凡事喜欢圆满，成功要争到十分；采花要挑最大的一朵，衣服爱穿最新的一件，"外面的天空好狭小，我的理想比天高"——这种少年心态，想来是每一个人都经历过的吧。就像小娃娃吃糖，小小的双手握满了，还要叫妈妈把糖放满他的小口袋。这种急切地向世界索取的心态，在少年时代固属可爱，但是，当一个人长大了，独立了，孤身融入到茫茫人海中去的时候，他就会发现，世界很大也很小，所求的希望很近又很远，越是急切想得到的东西，越是很难得到，期望越高，失望就越大。

这是为什么呢？因为每个人的精力、能力、时间毕竟是有限的，我们能得到的也是有限的。由于这种"有限"无处不存，无时不在，它铁面无私地面对着每个人的欲望，就像春夏秋冬的季节更换那样不可移动，个人是无法打破这个规律的。总是得寸进尺、好高骛远者，不免就要多跌几跤了。

其实，这个世界是公平的。有所失必会有所得，付出了的，总是会



有回报，而有所得也必有所失，尤其是当得到的东西超出了常人所能负担的程度，则“久暖而瘟”，成为灾难。名誉、地位是如此，个人的追求也是如此。一旦超过了自己或者周围环境承受能力的极限，追求就成了一种虚无，一种负担。所谓大起者，必有大落；盛极者，必随衰亡。

有一则故事，形象地讲述了追逐欲望所遭遇的结果。

有一次庄子在林中打猎，看见一只奇异的雀鸟由南方飞来，碰着庄子的额头飞过去，停在树林里。庄子很纳闷：“这是什么呢？有这么大的翅膀，可是却飞不高；眼睛这么大，却连人都看不见。”于是，他便跟随雀鸟进了树林。仔细一看，他发现雀鸟在树阴里对准了一只螳螂，而这只螳螂正举起臂膀准备捕捉一只在枝头鸣叫的蝉。螳螂与蝉都被眼前的利益所蒙蔽，而没有觉察自身面临的危险。庄子见状心惊道：“唉！凡事互相求利的事物，必然互相拖累；有心谋害他物，就会招引别物谋害自己。”这就是“螳螂捕蝉，黄雀在后”这句成语的由来。

这个寓言提示我们，欲望不可过大，当你的欲望对准了某个事物时，一定要审时度势，防止出现“黄雀在后”的局面。譬如，你若贪求名利，就要担心名利场的倾轧；你若贪图钱财，也要担心别人觊觎你的财产。所以，一个人要想快乐的生活，要懂得适当的欲求。

主要参考文献

1. 中石主编．如何练就社交的本事．北京：当代世界出版社，2005
2. 东方明编著．话说方与圆．北京：中国华侨出版社，2005
3. 文浩著．突破人生逆境的九大法则．北京：海潮出版社，2003
4. 王俊峰主编．顺境不败36计．北京：九州出版社，2001
5. 刘强伦编著．处世秘经．北京：当代中国出版社，2002
6. 迟双明编著．做人先做事．北京：九州出版社，2005
7. 刘津编著．做人做事的进退规则．北京：西苑出版社，2005
8. 郭沐编著．你不可不知的人生智慧．北京：九州出版社，2005